غسيل المخ

قيادة الحياة بطريقة أفضل
تبدأ دائماً بغسيل المخ
د. چون أدير

چيري كوشيل

إعداد / قسم الترجمة بدار الفاروق

THOROGOOD



الناشر: دار الفاروق للاستثمارات الثقافية (ش م م)

العنوان: ١٢ ش الدقي – الجيزة – مصر
تليفون: ٠٢/٣٧٦٢٢٨٣٠ – ٠٢/٣٧٦٢٢٨٣١ – ٠٢/٣٧٦٢٢٨٣٢ – ٠٠٢/٠٢/٧٦٢٢٨٣٢ –
٠٢/٣٧٤٨٠٧٢٩ – ٠٢/٣٧٤٩١٣٨٨
فاكس: ٠٢/٣٣٣٨٢٠٧٤

فهرسة أثناء النشر/ إعداد الهيئة العامة لدار الكتب والوثائق القومية. إدارة الشئون الفنية.

كوشيل، جيري.
غسيل المخ/ تأليف جيري كوشيل؛ ترجمة قسم الترجمة بدار الفاروق.- ط ١٠- القاهرة: دار الفاروق للاستثمارات الثقافية ش.م.م [٢٠٠٨] ٢٤٠ ص؛ ٢٤ سم.
تدمك: 978-977-455-142-6
رقم الإيداع: ٢٠٠٨/١١٦٧٩
١- التفكير
٢- التفكير الارتباطي
٣- التفكير الاستنتاجي
أ- العنوان
ديوي: ١٥٣,٤٢

الطبعة العربية الأولى: ٢٠٠٨
الطبعة الأجنبية: ٢٠٠٤
www.daralfarouk.com.eg
www.darelfarouk.com.eg



غسيل المخ
Mind Laundry
فارس مصري 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الابتسامة

المحتويات

مقدمة

يهدف هذا الكتاب إلى مساعدة القارئ على الارتقاء بمنهج التفكير الذي يتبعه في تحقيق الأهداف التي يصبو إليها في عمله وحياته الشخصية، وذلك بتشجيعه على اتباع الخطوات الأربع التالية:

١ - **الخطوة الأولى**: "السعي الحثيث وراء تحقيق الرضا في الحياة"

٢ - **الخطوة الثانية**: "انتقاء الأفكار بشكل استباقي والتي من شأنها أن تحقق الرضا في الحياة، ولكن ليس على حساب شخص آخر"

٣ - **الخطوة الثالثة**: "التقييم الدوري لمواطن القوة والضعف في قدراتك الإدارية"

٤ - **الخطوة الرابعة**: "التحسن التدريجي بصورة نظامية"

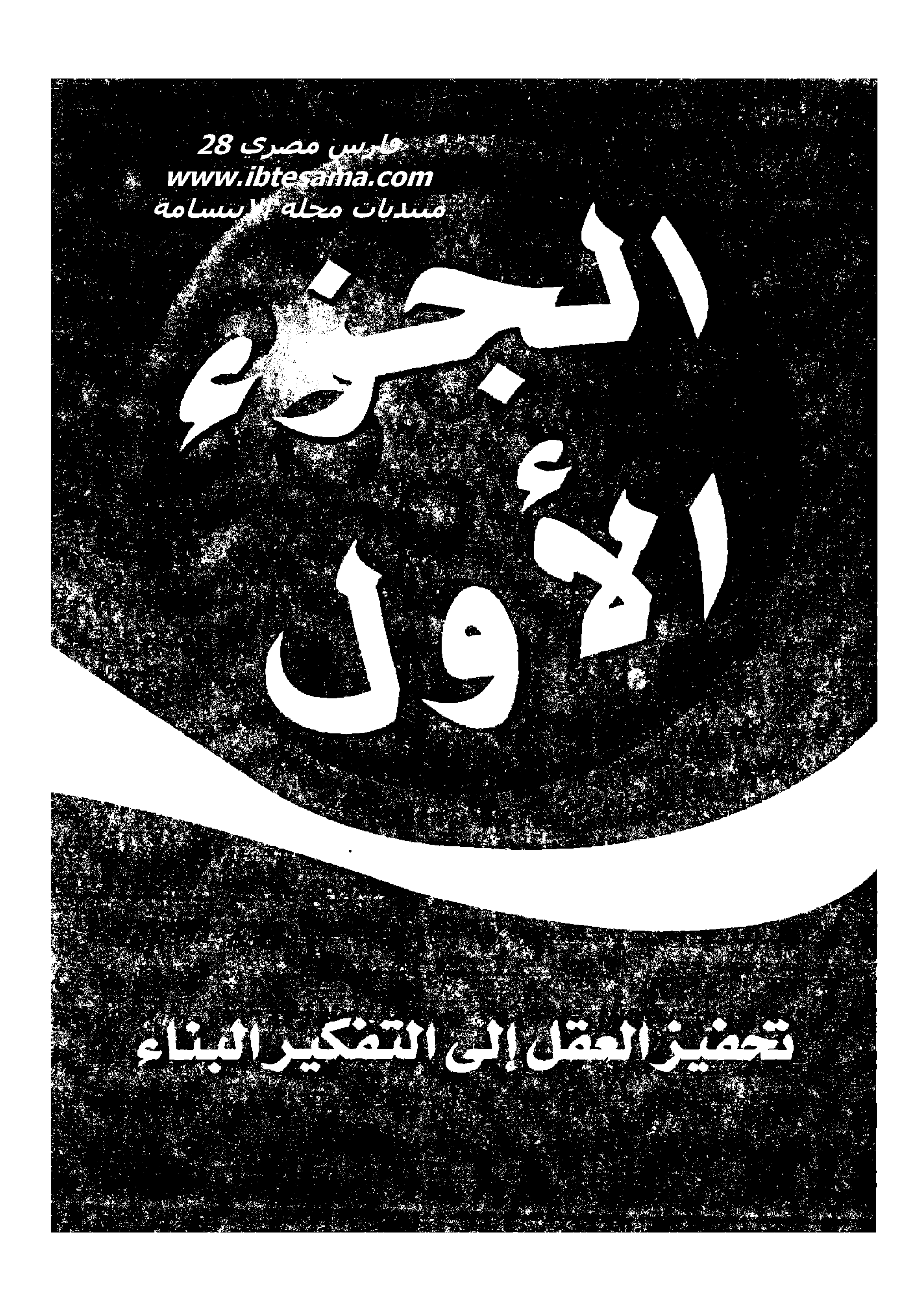
تساعدك هذه الخطوات على التخلص من العوامل التي تعوقك عن تطبيق منهج التفكير البناء. وبعد أن تنتهي من قراءة هذا الكتاب، ستتمكن من الارتقاء بأسلوب التفكير والسلوك اللذين تتبعهما طوال الوقت، بل وستكون قادراً على تحقيق الرضا والنجاح في حياتك وعملك.

إن القوة التي تعمل على الارتقاء بأسلوب التفكير يطلق عليها التفكير البناء. فهناك أشخاص يتسمون بتفكيرهم البناء، ويتميز هؤلاء بتحملهم مسئولية أفكارهم ومشاعرهم، فضلاً عن سلوكهم. فهم لا يلقون باللوم على شخص آخر أو مكان ما أو أي شيء بسبب شيء قاموا به أو فكروا فيه أو شعروا به. ويتميز هؤلاء أيضاً بالواقعية، فهم يواجهون تحديات الحياة دون رهبة ويتغلبون سريعاً على الصعوبات أو العوائق التي تعترض طريقهم، ويصلون إلى درجة من الرضا بالقدر الذي يمكنهم تحقيقه كبشر.

يبذل هؤلاء الأشخاص كل ما يمكنهم القيام به لتغيير الأمور القابلة للتغيير، فينمون بداخلهم قدراً من الحكمة يتيح لهم معرفة الفرق بين ما يمكن تغييره وما لا يمكن تغييره.

يصقل الأشخاص ذوو التفكير البناء قدراتهم على فهم عقولهم وطريقة استجابتها للمواقف المختلفة التي يتعرضون لها، مما يعزز من قدرتهم على فهم أسلوب غيرهم في التفكير والتعامل معهم بشكل أفضل.

بمجرد أن تتعلم كيفية استخدام التفكير البناء الذي يمكنك من فهم الأسلوب الذي يعمل به عقلك وتعزيز قدرتك على فهم الآخرين، فستبذل قصارى جهدك في الحفاظ على هذا. وقد وضعنا في الملحق الموجود بنهاية الكتاب اختباراً يهدف إلى مساعدتك في الاستمرار على المسار الصحيح لمنهج التفكير البناء، وننصحك بأن ترجع إليه بصفة دورية في المستقبل، كما ننصحك بقراءة هذا الكتاب مراراً حتى يظل تفكيرك بناءً وأكثر رقياً.



فارس مصرى 28
www.ibtesama.com
منديات مجلة الابتسامة
الجزء الأول
تحفيز العقل إلى التفكير البناء

مقدمة عن الجزء الأول

يعمل العقل لصالح الإنسان عبر اكتساب الخبرة في عملية يمكن أن يطلق عليها التفكير البناء. والخطوة الأولى في طريق التفكير البناء هي السعي نحو تحقيق الرضا في الحياة، ولكن ليس على حساب شخص آخر. أما الخطوة الثانية والأخيرة في الوقت نفسه فهي المواظبة على هذا النوع من التفكير (أي التفكير البناء) والذي بلا شك سيحقق لك الرضا في الحياة، ولكن ليس على حساب شخص آخر.

تتمثل خطوتا التفكير البناء الذي يمكنك من السيطرة على عقلك في:

- **الخطوة الأولى:** "السعي الحثيث وراء تحقيق الرضا في الحياة"
- **الخطوة الثانية:** "انتقاء الأفكار بشكل استباقي والتي من شأنها أن تحقق الرضا في الحياة، ولكن ليس على حساب شخص آخر"

تتم الخطوتان السابقتان بهذا الترتيب، وهما كل ما أنت بحاجة إليه لتنجح في التحكم في عقلك، بغض النظر عن الصعوبات التي تواجهها حاليًا أو ستواجهها في المستقبل.

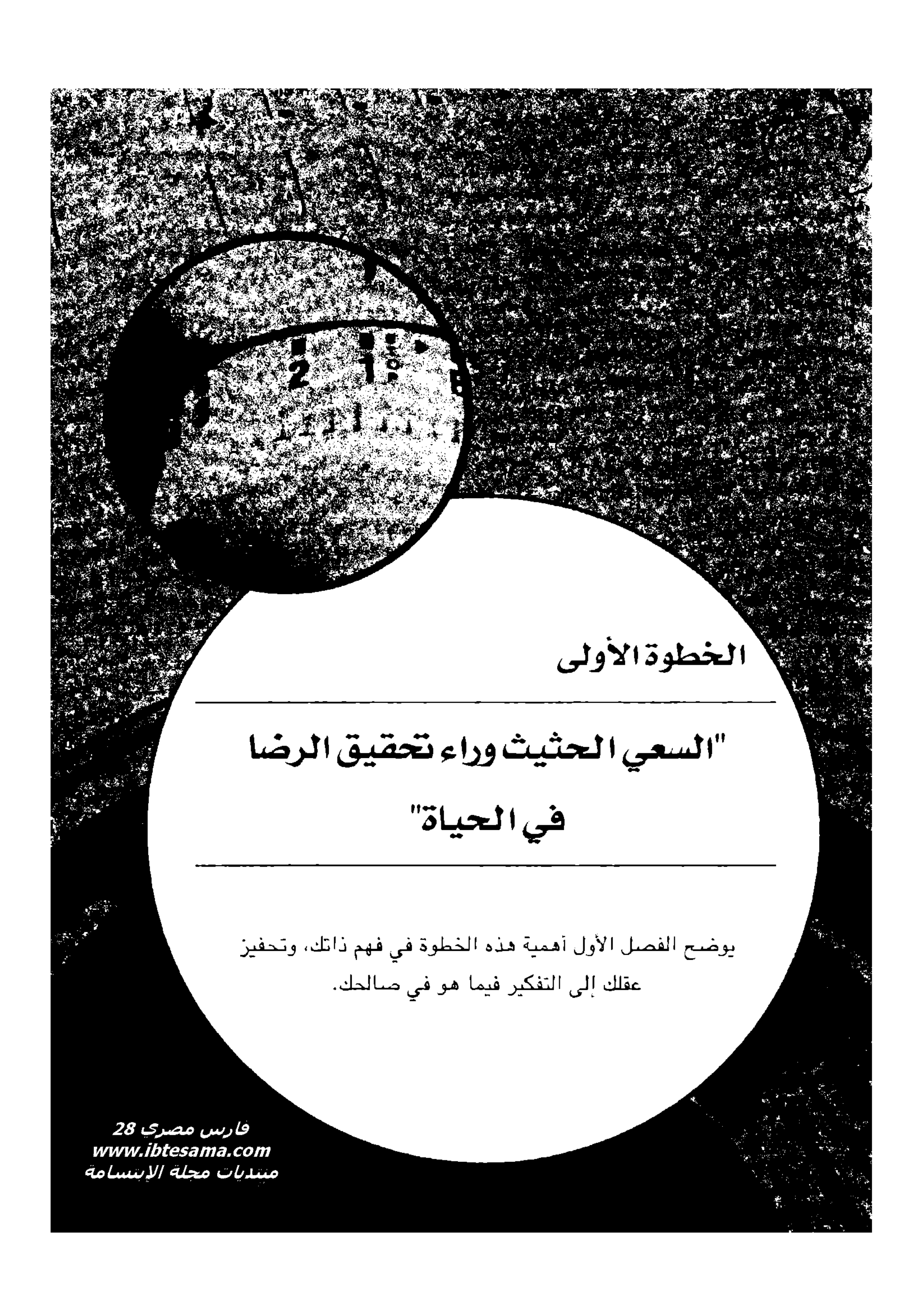
وتشير كلمة "بنّاء" إلى فكرة الحصول على النتيجة التي ترغب في تحقيقها. وبالتالي، فإن الفكرة البناءة هي "أية فكرة تؤدي بصورة مباشرة أو غير مباشرة إلى النتيجة التي ترغب في تحقيقها". وفي حالة الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء، فإن النتيجة التي يرغبون في تحقيقها هي الرضا في الحياة إلى أبعد الحدود، ولكن ليس على حساب شخص آخر.

التفكير البناء وجذوره التاريخية

"التفكير البناء" هو مصطلح يُستخدم لوصف أسلوب تفكير يعتمد على سنين طويلة من الأبحاث والخبرة. وهذا النوع من التفكير له جذور تمتد حتى الفلسفة اليونانية. فعلى سبيل المثال، عبر الفيلسوف القديم "إبيكتاتاس" (الذي عاش ما بين عامي ٦٠ و١١٧ ميلاديًا) عن رأيه قائلاً: "لا يحزن إلا الحمقى تجاه العقبات والأمور التي ليس بيدهم حيلة فيها".

يعد التفكير البناء أحد المواضيع الأساسية في علم النفس أيضًا. كما أن الأديان السماوية الثلاثة تتحدث عنه. هذا غير أن الدراسات الحديثة في علم الأمراض العصبية والأبحاث الطبية تدعم هذا النوع من التفكير. وعندما يتم الجمع بين كل ما سبق ووضعه في إطار واقعي ينشأ لدينا ما يمكن أن يطلق عليه عملية التفكير البنّاء.

(انتبه من فضلك إلى أن دراسات الحالة والنماذج الواقعية الواردة في هذا الكتاب حقيقية، ولكن الأسماء والبيانات التفصيلية من وحي الخيال، وذلك للحفاظ على سرية ما أدلى به الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء وغيرهم.)



الخطوة الأولى

"السعي الحثيث وراء تحقيق الرضا في الحياة"

يوضح الفصل الأول أهمية هذه الخطوة في فهم ذاتك، وتحفيز عقلك إلى التفكير فيما هو في صالحك.

الفصل الأول

معنى الرضا في الحياة

حتى تخطو الخطوة الأولى نحو التفكير البناء، وتتمكن من فهم الأسلوب الذي يعمل به عقلك وتستفيد منه بصورة أفضل، عليك أن تسعى بإصرار نحو تحقيق الرضا في الحياة، بشرط ألا يكون ذلك على حساب شخص آخر. وسوف أشرح لك الآن معنى الرضا في الحياة.

الرضا في الحياة

أقصد بكلمة "الرضا" الثراء المعنوي وليس الثراء المادي، فيمكن للشخص أن يمتلك الملايين، ولكنه يعاني من فقر شديد من الناحية المعنوية.

قلق "فنتون"

كان "فنتون" يتمتع بثراء فاحش، فكان يمتلك قصراً يقع خارج المدينة بعيداً عن صخبها، ومنزلاً رائعًا في لندن، بالإضافة إلى ذلك كان يرأس مؤسسة تجارية مزدهرة. في الحقيقة، كان "فنتون" يتمتع بجميع أشكال الرفاهية المادية التي يمكنك أن تفكر فيها. كان يمتلك المال الذي يستطيع أن يشتري به كل ما يرغب فيه – السيارات الفارهة، السفر حول العالم، التمتع بالإجازات مع الأصدقاء طوال الوقت. ولكنه على الرغم من كل هذا، كان يعيش حالة دائمة من القلق، بل ويشعر بغيرة قاتلة من أي شخص يوحي مظهره بأنه أفضل منه. وكان لديه هاجس يقض مضجعه وهو أن يفقد كل ما يملك، لهذا شغل عقله بمحاولة التفكير في وسائل لربح المزيد من المال. كان القلق على أطفاله يلازمه ليلاً ونهاراً، مما أدى به في النهاية إلى الإصابة بنوبات من الفزع.

من الواضح أن "فنتون" كان ثريًا من الناحية المادية ولكنه كان يفتقد إلى الإحساس بالرضا من الناحية المعنوية.

ولكن من ناحية أخرى، هناك أشخاص آخرون يعيشون حالة من الثراء المعنوي، يصاحبها نجاح مادي صغير نسبيًا.

رضا "باتريشيا"

كانت "باتريشيا" تكسب عيشها بالكاد من مكتبة تملكها لبيع الكتب، ولكنها في الوقت نفسه كانت تحب حياتها على ما هي عليه، فكانت تستمتع بعملها وتعشق قراءة الكتب الممتعة، وكانت تجد متعة كبيرة في التحدث مع الأشخاص الذين يدخلون إلى المكتبة للبحث عن الكتب، حتى إذا لم يشتروا شيئًا. ومن الناحية الاجتماعية، لم يكن لدى "باتريشيا" غير صديقتين فقط مقربتين إليها. كان كل يوم بالنسبة لها يأتي معه بسعادة جديدة.

تعيش "باتريشيا" إذًا حالة من الثراء المعنوي، ولكننا نجدها فقيرة من الناحية المادية.

على الجانب الآخر، هناك أشخاص محظوظون للغاية حققوا المعادلة الصعبة، فحظوا بالرضا المعنوي والثراء المادي.

"كيث" والمعادلة الصعبة

أحب "كيث" عمله، فهو يعمل رئيسًا لشركة ناجحة. كان ماهرًا في عمله، وربح منه كثيرًا من المال. ومن الأمور التي كان يحبها ويحلم بتحقيقها بناء منزل في الريف لقضاء الإجازات. كان يحب العمل في هذا المشروع في أوقات فراغه، وكان هذا المشروع يمده بالسعادة العارمة وكانت زوجته وأطفاله يستمتعون بمساعدته للعمل عليه. بهذا، كانت حياته مليئة بمشاعر الحب (عائلة متماسكة وأطفال رائعون وعلاقات جيدة في العمل وعدة أصدقاء مقربين). وعندما تزداد صعوبات الحياة، كما هي طبيعتها، كان "كيث" قادرًا على التعامل مع هذه الصعوبات التي تعوق تقدمه بسلاسة، وينجح في حلها بثقة. كان يرى الحياة مغامرة ممتعة. من الواضح إذًا أن "كيث" كان يعيش ثراءً من كلا الجانبين: المعنوي والمادي.

إذا عرض عليك، بصورة ما، أن تختار بين أن تتمتع بالرضا المعنوي أو أن تتمتع بالثراء المادي، فمن المنطقي أن تختار الرضا المعنوي. ويمكنك من خلال اتباع منهج التفكير البناء أن تضمن الاستمتاع بالرضا المعنوي على الدوام. ولكن طالما أن الثراء المادي يعتمد على ظروف

قد تكون خارجة عن إرادتك، فأنت بذلك في حاجة إلى الحظ الجيد. أي أن تكون في المكان المناسب في الوقت المناسب. ولكن من خلال التفكير البناء سيكون بمقدورك إلى حد كبير أن تحدد حظك بيدك.

الفرق بين السعادة والرضا

من المهم أن نميز بين المقصود من "الرضا" و"السعادة". فهناك من ينغمس في بعض الملذات التي لا تدوم سعادتها كثيراً، فمثل هذا الشخص لا يشعر بالسعادة، ولا حتى بالرضا الشديد. فالرضا هو صفة أعمق وأثرى تلازم الشخص، فحياة كل من "تشرشل" و"كوري" و"أينشتاين" و"لينكولن" و"فان جوخ" و"مايكل أنجلو" لم تكن حسب ما قيل سعيدة للغاية، ولكنها قد تكون مرضية بالنسبة لهم إذا شعروا على نحو ما بأن الأجيال القادمة سوف تقدر إسهاماتهم الفريدة للعالم يوماً ما.

لا شك في أن الشخص الذي يتميز بدرجة كبيرة من الوعي والحساسية، سيفتقد إلى طعم السعادة إذا ما عرف أن ثلثي سكان العالم ينامون جوعى. هل يمكنك أن تشعر بالسعادة بالفعل إذا عرفت أن هناك طفلاً بريئاً تساء معاملته في هذا الوقت؟ أو أن هناك شخصاً محترماً يتلقى معاملة مهينة في هذه اللحظة؟ أو أن أمراض السرطان والأزمات القلبية تحصد أرواح الناس واحداً تلو الآخر؟

على الجانب الآخر، يمكن للشخص أن يشعر بالرضا في أعماقه إذا قام بمواساة شخص فقد عزيزاً لديه. لا شك في أن هذه ليست تجربة سعيدة، ولكن من الممكن في الوقت نفسه أن تكون تجربة مرضية. وقد يكون من المرضي أن تعمل لفترة طويلة تبذل فيها جهداً كبيراً على مشروع تؤمن بأهميته، بالرغم من أنك لا تحظى بساعات عمل تبث فيك السعادة.

من المثير للاهتمام، أن أفضل طريقة لتحقيق السعادة التي تعتبر حالة ممتعة في حد ذاتها، هو أن تقوم بذلك بصورة متعمدة بالسعي ورائها. ولكن الرضا، كما وضحته، يتم تحقيقه أثناء هذا السعي. قد تقوم بإنجازات في حياتك، إذا اعتبرت أن السعادة هي أمر إضافي يأتي من حين لآخر في حياتك، وليس هدف تسعى وراءه.

> إن الأمر أشبه بالسعي وراء فراشة تحاول اللحاق بها، ولكن كلما اقتربت منها راوغتك، ولكن عند التركيز على الزهور الموجودة في الحديقة، ستجد في بعض الأحيان أن الفراشة تهبط لتقف على كتفيك.

النجاح في تحقيق الرضا

بالنسبة للأشخاص الذين يفكرون بفاعلية، يوفر السعي أو تحقيق الرضا الحقيقي كلاً من البهجة والسعادة. فالسعي وراء الرضا يستحق الجهد المبذول فيه. وعندما يستطيعون تحقيق الرضا، كما يفعلون من حين لآخر، يبدءون بسرعة في توجيه أنظارهم نحو مستوى آخر للرضا (ربما يكون أعلى). في الحقيقة، هم يحبون هذا السعي، حتى أكثر من الإنجاز الفعلي الذي حققوه.

لقد قمت بعمل استطلاع للرأي طرحت فيه عدداً متنوعاً من الأسئلة:

"ما الشيء الذي يمدك دون غيره بالرضا الحقيقي في حياتك؟"

كانت الإجابات تدور حول ثلاثة مقومات، هي كالتالي:

١ - السلام الداخلي

٢ - وجود هدف حقيقي

٣ - التحلي بروح المرح والمغامرة

وهذه المقومات الثلاثة هي كل ما يحتاجه الشخص ليحظى بالرضا في حياته، ولكن ليس على حساب الآخرين. فدعنا نتناول كل مقوم منها.

١ - السلام الداخلي

لا نحتاج إلى كثير من الخيال لندرك أنه لا يمكنك أن تحقق الرضا في الحياة إذا كنت تتسم بالعصبية معظم الوقت. وبحكم عملي كطبيب نفسي، تعاملت مع كثير من المديرين التنفيذيين يبدو الهدوء على ملامحهم، ولكن من الأعماق يثور بركان من الغضب. فيكمن تحت مشاعرهم الهادئة الخارجية مشاعر الغضب الشديد. وسوف نوضح في هذا الكتاب فيما بعد كيف تكون قادراً على أن تحظى بالسلام الداخلي بانتهاج التفكير البناء.

ولكن لا يعد السلام الداخلي كافياً بالنسبة للأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء. فالحياة التي ليس بها سوى الهدوء والسلام الداخلي تثير الملل، لذا نحن في حاجة أيضاً إلى وجود هدف حقيقي في حياتنا.

٢ - وجود هدف حقيقي

يتمتع الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء بوجود هدف يسعون إلى تحقيقه بإصرار وعزيمة لا يكلان، لذا فإذا كنت تجاهلت وضع هدف في حياتك مؤخرًا، فقد حان الوقت لتضع هذا الهدف، إذ إن كل منا له شخصية تختلف عن غيره، فلم ولن يحظى التاريخ أبداً بشخصيتين متماثلتين، فلكل منا هدف خاص به وفريد من نوعه، فهل وضحت هذا الهدف لنفسك؟ إن كنت تجهل كيف تقوم بذلك، فسيوضح لك الكتاب كيفية ذلك.

٣ - التحلي بروح المرح والمغامرة

يقول الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء: "يوفر لك السلام الداخلي والهدف الحقيقي الرضا جزئيًا في الحياة، ولكننا في حاجة أيضًا إلى روح المرح والمغامرة."

فحتى إذا كنت قادرًا على تحقيق السلام الداخلي وتحديد هدفك في الحياة، فستكون في حاجة إلى القليل من المرح والمغامرة. وحتى تحظى بالمغامرة، فإن هذا يتطلب أن تقوم ببعض المجازفات. وسوف نوضح كيفية القيام بهذا.

السلام والهدف والمغامرة. معاني تشمل العالم

تعد هذه العناصر الثلاثة التي تؤلف الحياة المرضية ثابتة، فكل منها مرتبط بالوجه الأكبر والوجه الأصغر للعالم، فدعنا نتناول الصورة الكبرى للعالم أولاً.

الصورة الكبرى

تدور الأرض حول نفسها وتولد الجاذبية الأرضية وهو ما يمثل السلام الداخلي. وإذا بحثنا عن هدفها سنجده بكل بساطة هو دورانها حول الشمس مرة كل سنة. أما المقوم الثالث وهو المغامرة فيتمثل في القمر الذي يدور حولها والذي يؤثر عليها في صورة المد والجزر بالإضافة إلى العديد من الظواهر الأخرى.

الصورة الصغرى

لهذه العناصر الثلاثة أيضًا صورة أصغر، فيوضح علماء الفيزياء النووية أن النيترونات والإلكترونات والبروتونات التي تتألف منها الذرة متناهية الصغر، لديها النظام نفسه الموجود في الشمس والأرض والقمر. وهذا يعتبر أمرًا منطقيًا، حيث يحتاج الفرد منا جميع المقومات

الثلاثة ليكون في تناغم مع العالم في صورته الكبرى وصورته الصغرى. وبدلاً من زيادة صعوبات الحياة، حاول تيسيرها على نفسك بألا تحاول أن تسبح ضد التيار. وكلما هدأت سريرتك، سهل عليك تحديد هدفك في الحياة. وكلما عمك السلام الداخلي، واتضح هدفك، سهل عليك أن تخوض مجازفات معقولة، لتحظى بالمزيد من المرح والمغامرة. وتتجمع هذه العناصر الثلاثة لتدفع بك إلى حياة تتسم بالثراء والكمال والرضا.

تحقيق الرضا دون إلحاق الضرر بالآخرين

هل من الممكن أن يتمكن الشخص من تحقيق الرضا في حياته، ولكن ليس على حساب شخص آخر؟ والإجابة طبعًا "نعم". بالطبع ليس من السهل القيام بهذا، ولكن يتميز الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء بقدرتهم على هذا، فهم يعرفون ما يتطلبه الأمر. فالحياة المرضية التي يسعون إلى تحقيقها بكل حواسهم، لا تتطلب بالطبع شيئًا من شخص آخر. فهي تتحقق من خلال أسلوب تفكير الفرد. وحيث إن كلاً منا له أسلوبه في التفكير، الذي لا يؤثر على شخص آخر (غير الشخص الذي قام بالتفكير) فلن يعاني هذا الشخص الآخر إذا كان متبع منهج التفكير البناء يستمتع بحياته.

ونؤكد لك أن جميع هذه الأمور ستصبح أكثر وضوحًا مع الفصول القادمة من الكتاب.

ضرورة السعي وراء الحياة المرضية

يعرف الأشخاص ذوو التفكير البناء أن حياتهم قصيرة على هذه الأرض، وأنه ليس هناك من سيخلد عليها، ولا حتى أنت أيها القارئ. لذلك، عليك أن تضع لنفسك هدفًا وأن تسعى إلى تحقيقه. فمتى أصبحت لديك الرغبة الملحة في تحقيق الرضا في الحياة، عليك أن تجعل هذا الأمر يحتل الأولوية في حياتك مع كل يوم جديد يشرق عليك.

الحياة قصيرة

لا تعد السبعون أو الثمانون أو حتى المائة عام التي ستعيشها عمرًا طويلاً إذا ما قارنتها بالزمن الذي سيمضي عليك بعد موتك. أليس من المعقول إذًا أن تنظر إلى حياتك على الأرض كإجازة قصيرة للغاية، إذا ما قارنتها بالحياة ما بعد الموت.

لقد تعلمت أن أنظر إلى الحياة بهذه الطريقة، وقد أفادتني هذه النظرة بشكل كبير جداً. ومن خلال هذه النظرة التي تشير إلى فكرة أن الحياة عبارة عن إجازة، أقوم بما يمكنني أن أقوم به لأستفيد منها. وعلى الجانب الآخر، أبذل قصارى جهدي حتى أحول دون أي شيء يعمل على إفساد حياتي.

منذ سنوات مضت، وفي منتصف شتاء بارد بالتحديد، ذهبت لأقضي إجازة لمدة أسبوع مع أسرتي في أمريكا الوسطى. كانت الشمس تلمس الوجوه بأشعتها الدافئة، فذكرنا ذلك بجمال الحياة. ولكن في اليوم التالي، تأخرت الحافلة التي كان من المزمع أن تقلنا في جولة. وقام بعض المرافقين لنا في الإجازة بأمور وكأن الحياة قد أوشكت على نهايتها، فصاحوا وهاجوا وهم ينقلون شكواهم إلى المرشد السياحي الذي لم تكن لديه سلطة لمعالجة هذه المشكلة. وأعربت أنا أيضاً عن ضيقي الشديد معتقداً أن هذا قد يسفر عن نتيجة جيدة، ولكني في الوقت نفسه منعت نفسي من الشعور بالاستياء داخلياً. فأنا على كل حال في إجازة، وكنت سعيداً بالابتعاد عن الشتاء القارص بعض الأيام. لذا، صممت من البداية أني لن أدع شيئاً يفسد علي إجازتي. ولم يحدث هذا بالفعل، سواء بسبب الحافلة التي تأخرت أو الركاب الغاضبين أو أي شيء آخر. وأصبحت الرحلة بعد ذلك رائعة، لأني قررت من البداية أن تكون بهذه الطريقة، ولم يكن لدي شك في أنها ستكون كذلك.

ولقد اتبعت النمط نفسه من التفكير في حياتي بأسرها.

الاستمتاع بالحياة

لن يفسد علي شيء أو شخص استمتاعي بحياتي، طالما كان بإمكاني ذلك، وأنا بالطبع بإمكاني ذلك.

أنا بطبيعتي شخص لا يترك فرصة تفوت من بين يديه، لذا لن أتوانى عن الاستمتاع بحياتي لحظة واحدة. فلن أنتظر مثلاً سن التقاعد حتى أهنأ بلحظات الراحة، فإما أستغل هذه اللحظة أو يكون الأوان قد فات، فهذا ما يقوله المنطق. ولا يقتصر هذا الأمر علي، فحياتك أنت أيضاً قصيرة في هذه الدنيا، ويمكنك أن تتخذ القرار الذي يعزره تصميمك بالاستمتاع بحياتك والحصول على حياة مرضية بقدر الإمكان.

ليست هذه بالطبع دعوة إلى أن تتخلى عن جميع الأمور الجدية التي تسير بها حياتك وأن تقوم بتنفيذ أية فكرة تقفز إلى عقلك، فهذا ديدن الأطفال التي تجد السعادة في لحظتها

وليس السعادة الدائمة، لكن الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء يسعون إلى تجربة جميع المشاعر التي يمكن للبشر الإحساس بها بصورة عميقة وإيجابية، مثل مشاعر الحب والفرح والإعجاب والسعي وراء تحقيق هدف.

نود هنا أن نركز على فكرة القيمة وليس الحجم (أي الكيف لا الكم). فلا يمكن لشخص يفكر تفكيراً بناءً أن يقبل حياة مليئة بالمتع الزائفة لا يتوقف فيها نهمه في الحصول على المزيد منها. وعلى الرغم من أن هذه الفئة من الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء تدرك أنه لا يمكن القيام بكل شيء في هذه الحياة، فإنهم يأملون في حياة يتمكنون فيها من مشاركة الآخرين والاقتراب منهم، ويأملون كذلك في حياة يمكنهم فيها مواجهة مستجدات الحياة بحيوية وحماس. فهم لا يرغبون في الهرب مما تقدمه إليهم الحياة، ولا يسعون إلى الابتعاد عن غمارها والقيام بدور المشاهد، بل يسعون إلى الانخراط فيها بكل كيانهم، فنجد أن هؤلاء الأشخاص هم الذين يخوضون مجازفات في عملهم، قد يفشلون أحياناً ولكن هذا لا يمنعهم من النهوض مرةً أخرى والانخراط في الحياة مجدداً؛ ولكن بروح ذكية تعلمت من أخطائها.

هنا يطرح سؤال ملح نفسه، عن تحقيق الرضا في الحياة: "ما الذي تسعى إليه؟" أي ما الأمر الذي تأمل من الناحية الشخصية أن تحققه في عمرك المحدود في هذه الدنيا؟ وإجابة هذا السؤال هي الطريق الموصلة لتحقيق الرضا في الحياة، ولكن يجب أولاً أن تشعر بالتزام داخلك نحو تحقيق هذا الهدف، لكن ليس على حساب شخص آخر. فإذا كنت تتمتع بهذا الالتزام، فأؤكد لك أنك ستحقق مآربك. وسوف نوضح لك كيف تستطيع أن تشعر بهذا الالتزام في الفصل التالي.

الفصل الثاني

الشعور بالالتزام

نقدم في هذا الفصل تسعة تدريبات توضح كيفية تعزيز شعور الشخص بالتزامه نحو تحقيق الرضا في الحياة، التي لا تؤثر على شخص آخر بشكل سلبي. وقد صممنا كل تدريب بحيث يكون أداة تساعدك في اكتشاف أهدافك في هذه الحياة.

التدريب الأول

التخطيط لخمس سنوات قادمة

كم سيبلغ عمرك بعد خمس سنوات من الآن؟ اكتب عمرك بعد خمس سنوات من الآن. قد تساعدك رؤية عمرك مكتوبًا على تقريب الاحتمال بالنسبة لك.

سيبلغ عمري بعد خمس سنوات من الآن ____________.

ما الأمور الثلاثة التي تحلم بأن تنجزها في الخمس سنوات القادمة؟ دونها هنا:

١ - ______________________________

٢ - ______________________________

٣ - ______________________________

الشرح

تتضح أمامك صورة لبعض الأمور التي تشعر بأهميتها بالنسبة لك، عندما تكتب عمرك بعد خمس سنوات وتسرد الأمور التي تحلم بأن تنجزها خلال الخمس سنوات القادمة. انظر إليها مرةً أخرى، ثم رتب هذه الأمور حسب الأولوية.

التدريب الثاني

أمور تحلم بتحقيقها قبل الموت

قد تعيش أكثر من خمس سنوات، بل ربما تكون من المعمرين. على أية حال، فكر الآن فيما تحلم بأن تحققه قبل أن يحين أجلك، ثم اكمل الجمل التالية، بأمر مختلف في كل مرة:

أحد الأمور التي أود أن أقوم بها قبل وفاتي:

____

____

أحد الأمور التي أود أن أقوم بها قبل وفاتي:

____

____

أحد الأمور التي أود أن أقوم بها قبل وفاتي:

____

____

أحد الأمور التي أود أن أقوم بها قبل وفاتي:

____

____

الشرح

اطلع على الأمور التي دونتها، هل كانت هذه الأمور هي نفسها التي كتبتها في التدريب الأول، أم كانت مختلفة إلى حد ما؟ هل أضفت شيئًا؟ ولماذا أضفته؟ وهل هذه الأمور من المهم أن يتم تنفيذها خلال الخمس سنوات القادمة أو نحوها؟ لماذا؟ أو لماذا لا؟

التدريب الثالث

أخبار سيئة من الطبيب

تخيل أنك غادرت للتو حجرة الطبيب، وكان هذا الطبيب كان قد حصل لتوه على رأي مستشار ثالث عن حالتك الطبية ليتأكد من تشخيصه. وقد قال لك الطبيب منذ قليل أنك لن تعش سوى سنة واحدة ولا مجال للشك في هذا. فقال لك "أنا في غاية الأسى والأسف، لقد راجعت جميع أشعة إكس والتقارير الطبية، ثم راجعتها مرةً أخرى، ولكني في غاية الأسف، لأنه بناءً على أفضل البراهين والأدلة الطبية، لن تعيش أكثر من ٣٦٥ يومًا من الآن، ستوافيك المنية بعد انقضائها، وأؤكد لك أنك لن تشعر بأي آلام

ولن تعاني من أي شيء خلال هذه الفترة، ولكن ليس أمامك سوى ٣٦٥ يومًا. لذا بعد أن تغادر حجرة الطبيب وبعد أن أصبح لديك قناعة تامة بصحة هذا التقرير، فما الأمور الثلاثة التي من المؤكد أنك ستنجزها خلال الأيام ٣٦٥ القادمة؟

قم بسردها في الأسفل ورتبها حسب الأولوية.

ثلاثة أمور من المؤكد أني سأنجزها خلال الأيام ٣٦٥ القادمة، وأنا على يقين بأنه لم يتبقى من عمري سوى سنةً واحدة:

١ - ________________

٢ - ________________

٣ - ________________

ننتقل بعد ذلك إلى مرحلة أخرى من التدريب، افترض أن أحد عشر شهرًا قد مضت، وأنك تلكأت في تحقيق الأمور السابقة (حيث إن إنكار أقوى الأدلة والبراهين في مثل هذه الحالات الطبية التي تنبئ الشخص بحتمية وفاته هو أمر طبيعي بالنسبة للإنسان). يخبرك طبيبك الآن أنه متيقن تمامًا أنه لم يتبق من حياتك سوى ثلاثين يومًا، فما الأمور الثلاثة التي ترغب في إتمامها خلال هذه الفترة؟

١ - ________________

٢ - ________________

٣ - ________________

في المرحلة التالية، تجد أنه ليس أمامك الآن سوى ٤٨ ساعة باقية من حياتك. هل يوجد أي اختلاف في الأمور التي ترغب في إتمامها، إذا كان هذا هو الزمن الوحيد المتبقي لك؟ ضع الثلاثة أمور التي تريد إتمامها (باختصار) في الأسفل:

١ - ________________

٢ - ________________

٣ ________________

الشرح

طلبت من كثير من المشاركين في البرامج التدريبية أن يجروا هذا التدريب كجزء من حلقات التدريب الدراسية الخاصة، وكانت معظم الأمور التي يرغبون في القيام بها خلال هذه الفترة القصيرة إما تنظيم شئونهم أو السفر أو الاتصال بالأشخاص المقربين إليهم وأحباءهم وقضاء فترات أطول معهم.

فمتى ستبدأ إذًا في القيام بالأمور التي تراها مهمة بالنسبة لك؟

أنت على دراية بالطبع أنه سيأتي وقت لن يكون فيه مجال لتحقيق ما تصبو إليه، أليس من الأفضل البدء من الآن في إنجاز بعض الأمور المهمة بالنسبة لنا بدلاً من تأجيلها؟

التدريب الرابع

ساعة واحدة وشخص واحد

إذا عرفت أنه لا توجد أمامك سوى ساعة واحدة تبقت من حياتك وتأكدت من هذا الأمر تمامًا، فمن الشخص الذي تود أن تقضي معه هذه الساعة الأخيرة؟ رجاءً اكتب اسم شخص واحد، وليس أكثر.

اكتب اسم الشخص هنا:

الشرح

يساعدك هذا التدريب على سبر عقلك وتحديد الشخص الذي يمثل بالنسبة لك أهمية كبيرة والسبب في ذلك. هناك كثير من الأشخاص يمكنهم وضع شخصين أو أكثر. ولكن وضع شخص واحد يتطلب منك أن تصنف العوامل التي تختار بها الأشخاص المهمين في حياتك.

التدريب الخامس

الأسف

يتطلب هذا التدريب، كسابقه، استخدام مخيلتك بشكل جيد. تخيل أنك بعد عشر سنوات من الآن، أي أصبحت أكبر من سنك الحالي بعشر سنوات، اغلق عينيك وتصور نفسك كشخص أكبر في السن، ثم افتحهما وتظاهر بأنك أكبر من سنك الحالي بعشر سنوات. لقد تغير كل شيء فأنت أصبحت أكبر سنًا، وأصبحت الأسعار أعلى، وأصبح جميع زملائك وأصدقائك وأفراد أسرتك أكبر سنًا، ولكن سنفترض أنه لم يتغير شيء في حياتك حتى يمكن إجراء التدريب، فلم تتحرك في حياتك خطوة واحدة طوال العشر

سنوات الماضية، فلم تنجز الأمور التي كنت تنوي القيام به (تظاهر أن حياتك المهنية ما زالت على حالها ولم تتغير، وأن الكتاب الذي كنت تتمنى أن تكتبه لم تكتبه، وأن الدرجة التي كنت تتمنى أن تتلقاها لم تحصل عليها، وأن المال الذي تمنيت أن تحصل عليه لم تستطع أن تحصل عليه، إلى آخره).

وبعد أن سبحت بالأفكار في جميع الأمور التي لم تقم بها، والتي كنت تأمل أن تتحقق - قف مع نفسك هنا في هذه اللحظة، واكمل ما يأتي:

أشعر بالأسف لأني (طوال العشر سنوات الماضية) لم

____

____

____

____

أشعر بالأسف لأني لم

____

____

____

____

أشعر بالأسف لأني لم

____

____

____

____

أشعر بالأسف لأني لم

____

____

____

____

أشعر بالأسف لأني لم

____

____

____

____

الشرح

لست بالطبع أكبر من سنك بعشر سنوات، فما زلت في الحاضر، قد تكون أمامك كثير من السنوات تنتظرك، ولكن من لديه اليقين بذلك. ولو كان الوضع على هذا الحال، فيمكنك بكل تأكيد أن تنجز كثيراً من الأمور التي سردتها. ولكن أود أن أذكرك مرةً أخرى بأن تسأل نفسك: هل أنا أتجه بشكل عملي نحو إنجاز الأمور التي سردتها؟ فإذا كنت كذلك، فهذا أمر ممتاز. أما إذا لم تكن كذلك، أليس هذا الوقت المناسب لأن تبدأ في إنجازها؟ ما الذي تنتظره؟ معظم الأشخاص لا يشعرون بالأسف على الأمور التي قاموا بها، ولكنهم يشعرون بالأسف حيال الأمور التي لم يتمكنوا من إنجازها. وعندما يكون منظور الشخص منا يتجه نحو المستقبل، يستطيع أن يتعامل مع الماضي والحاضر والمستقبل، ولكن بالنسبة للماضي يبدو لنا أن الزمن يجري بأقصى سرعة. لذا، فأنت لا تربح شيئًا من تأجيل الأمور المهمة في حياتك.

التدريب السادس

الأهداف الملحة والأهداف المهمة

ضع قائمتين منفصلتين للأهداف، واحدة تخصص للأهداف الملحة، والأخرى تخصص للأهداف المهمة.

الأهداف الملحة	الأهداف المهمة

الشرح

الأهداف الملحة هي التي يجب تحقيقها، وتشمل في الغالب أموراً يتحتم إتمامها على التو كإجراء اتصال هاتفي أو ملء استمارات التسوق أو إصلاح السيارة، وما إلى ذلك. ولكن قائمة الأهداف المهمة ينبغي أن تضم أهدافًا مثل "الاستمتاع بحياة عظيمة كل يوم" والعمل على أحد المشاريع الكبيرة والمهمة طويلة الأمد.

هناك مشاريع وخطط تمثل أهمية لصاحبها، منها على سبيل المثال السفر والكتابة والبناء والإبداع والحب والاهتمام بالآخرين، إلى آخره، لذلك، احرص على أن تكون جميع الأمور التي ذكرتها في قائمة الأهداف المهمة قد وردت بطريقة يمكن تطبيقها من خلال التفكير البناء والعمل الفعال، وليس من خلال الاعتماد على ما تفرضه الأحداث الخارجية أو سلوكيات الآخرين. لذا ينبغي أن تتذكر أنك تتحمل عبء تفكيرك الخاص، ولكنك بما لا شك فيه، غير مسئول عن الأحداث الخارجية أو سلوكيات الآخرين. ومن المهم أن تقم بوضع الأهداف التي يمكن تحقيقها، وليس الأهداف التي يتوقف تحقيقها على الحظ أو القدر أو الامتيازات الخارجية التي يمنحك إياها طرف خارجي لا يقع تحت نطاق سيطرتك.

ويمكن تحقيق أهم الأهداف في حياتك بأسرها وهو أن تجعل "ذاتك الداخلية على أعلى مستوى"، ولا يتأتى ذلك بالطبع إلا من خلال تفكيرك الخاص.

> **إنجاز أمر يقع تحت إطار الأمور المهمة الخفية على أنه من الأمور الملحة**
>
> في حين أن كثيراً من الأمور الملحة لا تكون في الواقع كذلك، نجد أن جميع الأمور التي دونتها في الأهداف المهمة هي في الحقيقة أهداف ملحة، لذلك احرص على أن تحقق نتائج ثابتة في إنجاز أهداف مهمة.

حتى يمكنك التغلب على أي ميول لديك قد تعطلك عن تحقيق أهدافك، ذكر نفسك بأنه لا شيء يفرض عليك القيام بأمر لا ترغب في القيام به لفترة طويلة، ولكن يمكنك القبول بأن تقوم به لخمس دقائق. فعلى سبيل المثال، إذا كنت تشمئز من تنظيف منزلك أو مكتبك، ولكنك تعرف أنه ينبغي أن تقوم بذلك، فقل لنفسك أنه ليس عليك التنظيف إلا لخمس دقائق، ثم ستتوقف. وربما وأنت على هذا الحال بعد مرور عدة دقائق، تتولد لديك قوة دافعة يمكن أن تستخدمها لإنهاء هذا العمل. ومن المدهش، أنه عندما تتيح لنفسك الفرصة للتوقف عن القيام بمهمة صعبة، تجد غالبا أن من السهل أن تبدأ في هذه المهمة وتعمل حتى تتمها.

لذلك، لن يكون عليك بعد عشر سنوات من الآن أن تأسف على عدم قيامك بأمر كنت تنوي دائمًا أن تقوم به.

التدريب السابع

أود خلال هذه الحياة القصيرة أن...

أكمل الجمل التالية بأية طريقة تبدر إلى ذهنك، وبعد أن تنتهي من قائمة الأمور التي ترغب فيها، ضع كلمة مفضل بجوار الاختيار المفضل، وضع عبارة أمر ضروري بجوار الخيار الضروري. (ويفضل أن تضع عبارة أمر ضروري بجوار الخيارات التي لديك يقين أنه يمكنك تحقيقها، باستخدام التفكير البناء. أما الخيارات الأخرى فتعد تحت بند الخيارات المفضلة. والأشخاص الناجحون - دون غيرهم - يمكنهم الفصل بين خياراتهم المفضلة وضرورياتهم. وأنا آمل أن تضع مسعاك نحو تحقيق الرضا في الحياة كأحد الضروريات المطلقة، وليست مجرد من الخيارات المفضلة.

أود خلال هذه الحياة القصيرة أن:

____

وأرغب أيضًا في:

____

وأرغب أيضًا في:

____

وأرغب أيضًا في:

____

وأرغب أيضًا في:

____

وأرغب أيضًا في:

____

الشرح

بمجرد أن تدرك ما ترغب فيه بالفعل، ستكون لديك القدرة على وضع خطواتك العملية وفقًا للمساحة الزمنية المحدودة المخصصة لك في هذه الحياة، بطريقة تساعدك على إدراك أهدافك. فلم لا تحاول صياغة ضرورياتك بالقوة نفسها التي تصوغ بها اختياراتك المفضلة، إذا كان من الممكن القيام بذلك على أية حال.

التدريب الثامن

الإرث المشروط

منحك فاعل خير عشرين مليون جنيهًا إسترليني، ولكن هناك عقبة، يجب أن تنفق جميع هذا المال على نفسك طوال السنة القادمة، ومن غير المسموح لك أن تتصدق منها أو تعطي منها لأسرتك، ولا يمكنك أن تستثمر أو تشتري ممتلكات به، بل يمكنك أن تنفق هذا المال على نفسك فقط، فما الأمور التي ستنفق عليها هذا المبلغ:

____

____

____

____

____

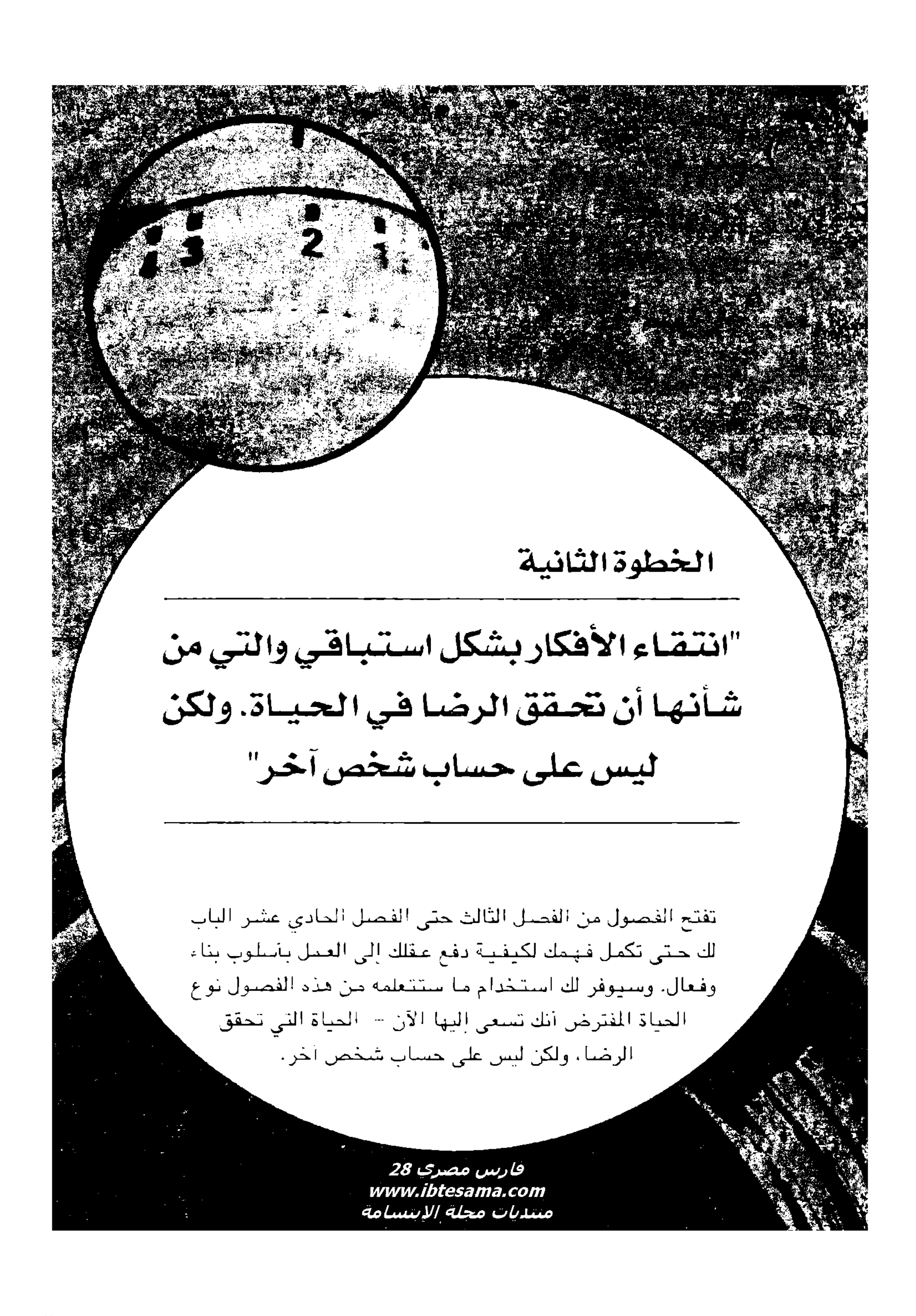
____

الشرح

لا تشعر بالقلق إذا استنفدت جميع الأفكار، فالمال الوفير لا يكون دائمًا هو الطريق الذي يصل بك نحو تحقيق الرضا في الحياة والذي يتم تشجيعك على عدم التواني فيه.

السعي الحثيث

بعد أن درست الفصلين الأول والثاني، ينبغي أن تظهر لديك الرغبة الحقيقية التي تسعى إلى تحقيقها خلال هذه الحياة القصيرة. فإذا كان لديك الآن الإصرار إلى السعي الحثيث وراء تحقيق الرضا في الحياة، ولكن ليس على حساب الآخرين، فأنت مهيأ لاستخدام الخطوة الأولى.



الخطوة الثانية

"انتقاء الأفكار بشكل استباقي والتي من شأنها أن تحقق الرضا في الحياة. ولكن ليس على حساب شخص آخر"

تفتح الفصول من الفصل الثالث حتى الفصل الحادي عشر الباب لك حتى تكمل فهمك لكيفية دفع عقلك إلى العمل بأسلوب بناء وفعال. وسيوفر لك استخدام ما ستتعلمه من هذه الفصول نوع الحياة المفترض أنك تسعى إليها الآن – الحياة التي تحقق الرضا، ولكن ليس على حساب شخص آخر.

الفصل الثالث

فهم عمليات التفكير

لا يمكنك أن تبدأ في سعيك نحو تحقيق الرضا في الحياة إلا من خلال الفكرة التي كنت أؤكد عليها دائمًا وهي أن تتحمل عبء مسئولية تفكيرك الخاص - وهو ما يعد الجوهر الأساسي للتفكير البناء. وإذا كنت تنعم بحياة كريمة، فالأساس أن تتحمل مسئولية نفسك كاملةً، فليس مطلوباً منك أن تتحمل مسئولية كل شيء يجري في هذا العالم، ولكن كل شيء يدور في عقلك.

لا يوجد سوى شيء واحد في هذا العالم يمكنك أن تتحكم فيه من منطلق طبيعتك كإنسان، وهو الأفكار التي تختارها. ومن المثير للاهتمام، أن الإنسان هو الكائن الوحيد الذي يتميز عن غيره من الكائنات الموجودة في هذا العالم بقدرته على اختيار الأفكار التي يفكر بها عقله، في أي وقت وأي مكان. فلم نجد من قبل حيوانات سواء أكانت أسود أم نمور أم حتى فئران تتمتع بتلك الإرادة الحرة. ويعد بقاء الفصائل الدنيا من الحيوانات ناتجًا عن غرائزها وقدرتها على التكيف مع الطبيعة. ولا يختلف البشر عن هذا فوجودهم يعتمد أيضًا على غرائزهم وقدرتهم على التكيف مع البيئة المحيطة، ولكن يستطيع الإنسان أن يتخلى عن غرائزه الفطرية وتأثير البيئة المحيطة به من خلال تحصيل المعرفة المناسبة. وسوف نوضح هذا الأمر فيما يأتي.

ضرورة السمو فوق العوامل الاجتماعية والوراثية

لا توجد وسيلة يمكن لشخص أن يصل بها إلى داخل رأس شخص آخر ليفرض عليه اختيار فكرة معينة، ولا حتى جراحات المخ. من الممكن إجراء محاولة، بل هناك بالفعل محاولات قام بها كثير من الأشخاص، ولكن الخيار الأخير لما تفكر فيه يعود لك أنت وحدك. قد يحاول شخص أن يقنعك بالتفكير في أمر معين بالتأثير عليك بالكلمات، ولكن لا يستطيع أكثر الأشخاص بلاغة في جميع أنحاء العالم أن يجبرك على اختيار فكرة يقترحها أو يفرضها عليك. قد يؤثر غيرك من الأشخاص أو الظروف المحيطة بك في الأفكار التي تبدر إلى ذهنك، ولكن عند التحليل النهائي، نجد أن اختيار الفكرة لا زال بيدك أنت وحدك. ومن هذا المنطلق، نجد أن الإنسان يتمتع بطاقة شخصية هائلة، خاصة به دون غيره، ولكنه يتحمل في الوقت نفسه عب مسئولية ثقيلة في الطريقة التي يختار أن يعيش بها حياته.

يتسم الشخص الذي يتميز بالتفكير البناء بقدرته على السمو فوق العوامل الاجتماعية بل والوراثية، متى اقتضت الضرورة، وينجح في القيام بذلك من حين لآخر عندما تقتضي الظروف ذلك. وتختلف العوامل الوراثية عن العوامل الاجتماعية في أن الإنسان يولد بها، في حين أن العوامل الاجتماعية يكتسبها الإنسان في السنوات الخمس أو الست الأولى من حياته - وهي ما يطلق عليها "سنوات التكوين". والعوامل الاجتماعية هي السبب وراء ظهور أفكار معينة في ذهنك. ولكن يمكنك التغلب على سيطرة العوامل الاجتماعية من خلال نوع سريع من التنويم الذاتي مصحوباً بقوة الإرادة، وتتمكن في النهاية من اختيار الأفكار التي ترغب فيها بغض النظر عن الوقت أو المكان. وسوف نتناول التنويم الذاتي لاحقًا في هذا الكتاب.

وينطبق هذا الأمر أيضًا على العوامل الوراثية.

فكر مثلاً في مشكلة البدانة التي تؤرق كثيراً من الأشخاص، فهناك الملايين من الذين استخدموا كثيراً من أنواع الأنظمة الغذائية في أثناء مرحلة البلوغ. فنجد أن بعض الخبراء، على سبيل المثال، يرون أن هناك بعض الأشخاص يرثون عدداً من خلايا الدهون أكثر من غيرهم، ويعتبرون أن عدد خلايا الدهون الغزير هو أكثر الأسباب في استعداد الشخص للسمنة وعدم القدرة على التخلص منها.

أسباب زيادة الوزن

أنت من تحضر الطعام المليء بالدهون وأنت من تتناوله وأنت أيضًا من تهضمه، فإذا وضعت هذه الفكرة في ذهنك ستعرف أنه لا يمكن أن تكتسب وزنًا زائدًا، فلا يمكنك في الواقع أن تلوم خلايا الدهون الوراثية أو الكعكة اللذيذة أو أي شيء آخر في اختيارك للأفكار التي دفعتك إلى تناول الطعام المليء بالدهون. نحن أشخاص بالغون ولم يجبرنا أحد على إدخال الطعام في أفواهنا.

إنها هي أفكارنا التي تصور لنا أننا ضحية إذا أفرطنا في تناول الطعام. ولكن لحسن الحظ، يمكننا أن نتعلم كيف نختار الأفكار التي تعمل لصالحنا بدلاً من تلك التي تضرنا. ويحتاج هذا بالطبع إلى ممارسة.

فقدت إحدى العميلات كمية كبيرة من وزنها من خلال تطبيق أسلوب التفكير البناء على مشكلة الإفراط في تناول الطعام. كان الخبز بالزبيب هو السبب الذي أدى إلى هذه المشكلة، ولكن بمجرد أن بدأت في التخيل أن الزبيب يتحرك في الخبز (!!)، توقفت بسرعة عن تناوله وفقدت أكثر من ١١ كيلو جرام من وزنها.

تتألف حياتنا من لحظة من الحاضر تليها أخرى وأخرى إلى أجل معين، وأنت تقوم خلال كل لحظة منها باختيار الأفكار التي تريدها بصورة متنوعة، سواء أكان هذا بعقلك الواعي أم بعقلك الباطن. ويمكنك أن تستبدل إحساس عدم الرضا أو السلوك الانهزامي بصورة إرادية، فيمكنك أن تختار أفكاراً بديلة، أفكاراً أكثر فاعلية تسمح لك بانتهاج سلوكيات بناءة. وأعتقد أنه ستغمرك الراحة عندما تعلم أنه يمكنك السيطرة على مشاعرك وسلوكك باللجوء بكل بساطة إلى التفكير البناء.

العلاقة بين الأفكار والمشاعر

من المسلم به في مجال الطب أنه عند غياب الفكرة المرتبطة بشعور ما، لا يمكنك الإحساس بهذا الشعور. والفكرة هي التي تختارها بعد إرسال النبضات العصبية إلى المخ الذي يوضح لك ما يحدث - أي ما ينبغي أن تشعر به أو ما لا ينبغي أن تشعر به، وكأن أفكارك تقول "هذا شعور تمر به الآن، هذا شعور بالألم فانقله؛ فتشعر بالألم." وعندما تنظر إلى موضع قدمك، تلاحظ أنك وقفت على دبوس. فالفكرة هي التي تبعث فينا المشاعر وبدونها لن تنتابنا أي مشاعر على الإطلاق. وعلى أساس هذه الحقيقة، تعلم أطباء التخدير منذ زمن بعيد كيف يحولون دون إرسال الرسائل العصبية إلى المخ، حتى يمكن للجراحين أن يجروا العمليات على المرضى بينما نحن مستيقظون تماماً، تحت تأثير مخدر موضعي.

هل وجدت نفسك من قبل تتجنب الوقوع في حادث وأنت تقود سيارتك، فقمت بإدارة عجلة القيادة أو الضغط على المكابح بشكل غريزي دون أن تشعر بالخوف في اللحظة التي أتيت فيها هذه الخطوة على الفور؟ بالطبع نعم، ولكن بعد بضعة دقائق من انتهاء الأمر ترتجف أوصالك من الرعب. من الواضح أن الأفكار التي اخترتها بعد الواقعة والتي خلقت لديك رد فعل عاطفي - وهو الخوف في هذه الحالة - ظهرت في صورة ارتجافك. وتنطبق هذه القاعدة على جميع المشاعر، فإذا لم تختر أفكار ترتبط بالموقف الذي تتعرض له، لن تنتابك أي مشاعر على الإطلاق، فبدون الأفكار ستقل مرتبتك عن الحيوان. لذلك، حتى تشعر بأنك على ما يرام، فمن الضروري أن تركز على الأفكار التي تختارها وليس المشاعر ذاتها.

إذا توفى أحد أصدقائك الأعزاء، ولكنك لم تعرف ذلك، فهل ستشعر بالحزن؟ بالطبع لا، ولكن إذا تلقيت بعد يومين خطاباً يخبرك بوفاته، فستشعر بالحزن الشديد. فأيهما كان السبب في حزنك، هل وفاة صديقك نفسها أم الأفكار التي راودتك عندما علمت بوفاته بعد يومين؟

بالطبع هي أفكارك وليست وفاته نفسه هي السبب في حزنك. وتنتابنا جميع مشاعرنا على هذا المنوال، فالأفكار هي التي تبعث فينا المشاعر وليس الأحداث.

من الذي يختار أفكارك؟

طرحت هذا السؤال في إحدى الحلقات الدراسية التي أجريتها مؤخراً، فرد علي مدير يبلغ من العمر ٣٥ عاماً قائلاً: "أمي هي التي تختار أفكاري"، فقلت: "إذا كان الأمر هكذا، ساضطر إلى معالجة والدتك حتى تتحسن حالتك." لكن في الواقع، ليس هذا بكلام صحيح، فنحن وحدنا وليس غيرنا من يختار أفكارنا الخاصة في النهاية في جميع المواقف والأحوال. لقد كان "فيكتور فرانكل" محقًا عندما قال في كتابه الشهير: "حرية الإنسان المطلقة هي اختياره لاتجاهه الخاص."

علاقة الأفكار بالسلوك

ترتبط الأفكار أيضاً بالسلوك الذي ينتهجه الشخص منا، فهي أساس الطريقة التي نعبر فيها عن سلوكياتنا. فلا يمكنك على سبيل المثال أن تترك مكانًا وتسير نحو مكان آخر بدون أن تراودك الأفكار المرتبطة بهذا. وبدون الأفكار تسود العشوائية كالهائم الذي يجري هنا وهناك بلا وجهة إلى أن يسقط في النهاية. فهذه الفكرة هي التي تحرك جسدك والتي تبدر إلى ذهنك في لحظة، ولكنها لا زالت مجرد فكرة.

إذا كنت تتعامل مع أحد الأشخاص بود، فيرجع هذا إلى أنك اخترت أفكاراً معينة تدفعك إلى التصرف بهذه الطريقة. فقد تكون راودتك فكرة مثل "أنا أحب فلان، لذا سأكون عطوفًا للغاية معه." أو ربما تختار أفكاراً ملتوية إلى حد ما مثل "فلان يمكنه أن يقضي لي غرضاً، لذا سأعامله بود." وعلى أية حال، تعد الأفكار التي تختارها هي التي تدفعك إلى انتهاج معظم السلوكيات الخاصة بك. وإذا كانت عملية اختيار الأفكار تعد عاملاً فعالاً للغاية في حياتك، لذا فإن هناك ما يحثك على أن تتمكن منه.

تعد الأفكار هي المفاتيح الأساسية للمشاعر والسلوكيات التي يمر أو يتسم بها الشخص. ومشاعرك أنت بالطبع، التي تعتبر هي الأمر الوحيد الملموس بالنسبة لك، هي التي تجعلك تشعر بأنك على ما يرام أو أنك لا تبالي أو أنك لست على ما يرام، فأنت تعيش في مملكة المشاعر التي تنتابك. وعلى الجانب الآخر، يعتبر سلوكك بالأهمية نفسها التي تحظى بها المشاعر، وهي تشبه قمة الجبل، أي بالكاد الجزء الذي يعرفه جميع الناس.

لا تشعر باليأس إذا وجدت نفسك تصر على مقاومة تحمل مسئولية أفكارك. فعلى كل حال، فمن غير المستبعد أن معظم ما تعلمته في حياتك من خبرات وتجارب (والتي يتم تناقلها مراراً وتكراراً، فهو متأصل في أعماق الفلكلور الشعبي) ناتج عن الظروف الخارجية وهو ما جعلك تتبع أسلوب معين في التفكير. فتأثير الظروف ما هو إلا خرافة يركن إليها الأشخاص ليروحوا عن أنفسهم، لذا حاول مقاومتها.

لكن إذا تمكنت في النهاية من تنمية عادة لديك تقول فيها - والأهم الاقتناع بها - أن "لا أحد على الإطلاق يتحكم في مشاعري، ولكنني أنا الذي أختار أفكاري" فأنت بذلك تكون في طريقك إلى التحكم في ذاتك. لكن عليك أولاً أن تذكر نفسك على فترات منتظمة أنك أنت الذي تختار الأفكار التي تولد لديك المشاعر (اعترف بمقاومتك الطبيعية لهذا المفهوم ولكن تغلب عليه في الوقت نفسه. وسوف يسمح لك القيام بهذا أن تصل إلى مجال جديد من الخيارات الجديدة المثيرة، لتحل محل الطريقة التي تعيش بها حياتك.

فكرة للملف الخاص بك (اختر واحدة)

- **التفكير الهدام:**

لقد جرح رئيسي في العمل مشاعري.

- **تفكير بناء:**

اخترت أفكاراً عن رئيسي تسببت في النهاية في أن ينتابني إحساس بجرح مشاعري.

ما نوصي به هنا هو أنه عندما تجد نفسك تشعر أو تتصرف بطريقة لا تعود عليك بالرضا في النهاية، فذكر نفسك بصوت عال وواضح أنك أنت الذي اخترت الأفكار التي تجعلك تشعر أو تتصرف بطريقة غير مفيدة بالنسبة لك. بالطبع أنت الذي يمكنك أن تختار أفكاراً أخرى، أفكاراً أكثر فاعلية، هذا إذا كنت تحرص على ذلك: فلا يمكنك القول أنك تعرضت لغسيل للمخ. وبالرغم من أنه قد يبدو لك أحياناً أنه لا يمكن السيطرة على أحلامك وتخيلاتك، يجب أن تعترف أن جميعها يدور في عقلك. فإذا كان هناك أي شخص يتحكم في تخيلاته، فلا أحد سواك.

الحصول على ما تستحق

هذا حوار بين شخص ينتهج التفكير البناء وزميل له:

صاحب التفكير البناء: "لا أدري إن كانت وصلتك الأخبار أم لا، ولكني حصلت مؤخراً على عقد كبير لوظيفة رائعة، أكبر وظيفة رأيتها في حياتي."

الزميل: "رائع، أهنئك، ماذا ستعمل؟"

صاحب التفكير البناء: "لن تصدق أبداً، فقد كانت هذه الوظيفة الجديدة عرضاً لا يمكن رفضه."

الزميل: "أخبرني بالمزيد عنها، يملؤني الفضول."

صاحب التفكير البناء: "لقد عينت للتو مديراً إدارياً!"

الزميل: "رائع. وستكون مسئولاً عن ماذا؟"

صاحب التفكير البناء: "سأكون مسئولاً عن نفسي. ألم أقل لك إنها وظيفة كبيرة للغاية. إنها بلا شك أكبر وظيفة رأيتها في حياتي. يا لها من مسئولية! إنها تخيفني قليلاً. ولكن دعني أخبرك، لا يمكنني أن أرفض هذه الوظيفة، فالراتب خرافي، فأنا أحصل على ما أستحق تماماً، بالطبع لن تجد أعدل من هذا، فعندما أؤدي بشكل جيد، أكافأ على قدر النجاح. وعندما أفشل، بالطبع يوجد الخصم المناسب المقابل له. وعلى كل حال، أنا لا أتوقع أن أحصل على شيء بدون بذل الجهد من جانبي. وأنا أحب هذا النظام، لأني أعرف أني سأقوم بمهمتي على أكمل وجه. فأنا شخص أحب العمل بطبيعتي، وهذه أول وظيفة أجد فيها العائد عادل تماماً، وهو كل ما رغبت فيه من البداية. إنها فرصة عادلة."

بالطبع هذه طريقة فعالة لتوضيح كيفية تحمل الشخص مسئولية نفسه، وهو ما يصل بنا إلى الفصل التالي.

الفصل الرابع

إنشاء ملف التفكير البناء

الفكرة البناءة كما تعرف الآن هي "أية فكرة (سواء أكانت إيجابية أم سلبية أم غيرهما) تؤدي بالشخص بطريق مباشر أو غير مباشر إلى أن يحظى بحياة ثرية ومرضية، ولكن ليس على حساب شخص آخر."

فإذا اخترت أية فكرة لا تحقق الهدف الذي يذكره التعريف، فإنها تعتبر فكرة هدامة وليست فكرة بناءة. وتعد الأفكار الهدامة الانهزامية هي السبب الرئيسي لمعظم المشاكل التي تواجهها في حياتك: من مشاكل المنزل ومشاكل العمل وبالإضافة إلى المشاكل الاجتماعية.

قوة مفهوم اختيار الفكرة

قد ترغب وأنت تجلس في تاكسي في لوم السائق الكسول الجالس إلى جوارك والذي يثير الملل، فهو يقود السيارة برعونة حتى يثير غضبك. ولكن إذا نظرنا إلى الأمر من منظور آخر سنجد أن السائق في الحقيقة لا يعرفك حتى، بل ربما لا يدرك أنك تجلس إلى جواره. فحقيقة المسألة هي أفكارك: فأفكارك هي التي تدفعك إلى الشعور بالغضب، ثم تثيره في النهاية. فإذا كنت أنت من يقود السيارة فأنت الذي تختار أفكارك وبالتالي أنت مسئول عنها كل المسئولية. فلديك القدرة في أي وقت وفي أي مكان على اختيار الأفكار التي تولد جميع أنواع المشاعر، سواء الأفكار التي تبعث فيك الفرح، أو الأفكار التي تثير بداخلك العصبية، إلى غيرهما من جميع أنواع الأفكار.

الاجتماعات المملة

ليس هناك اجتماعات مملة في العمل، فأنت الذي يقع عليه اللوم إذا راودتك أفكار مملة أثناء الاجتماع. قم ببساطة بتهيئة نفسك مسبقًا وإحضار مواد تثير الاهتمام غير واضحة يمكنك حملها، فتلجأ إلى التفكير فيها إذا كان ما يدور في الاجتماع لا يثير اهتمامك.

الأفكار الصحيحة والأفكار غير الصحيحة

الفكرة البناءة هي الفكرة التي تعمل لأجلك لتحقق الرضا في الحياة. وما دمت تتمتع بحرية اختيار أية فكرة، فإن اختيار الفكرة البناءة تساعدك بصورة أفضل بكثير من اختيار ما يسمى بالفكرة الصحيحة. فلا يوجد بالنسبة للشخص الذي يتبع التفكير البناء أشخاص صائبي التفكير وآخرون غير صائبي التفكير. ولكنه يميل إلى النظر إلى الأفكار من خلال منظورين، إما بناءة وإما هدامة.

"آرثر" الصائب و"ويليام" المخطئ

كان "آرثر" الذي يشغل منصب مدير مشروع يجعل من نفسه ضحيةً لتفكيره "الصائب". فجاءني "آرثر" وطلب مني نصيحة ليعرف بها كيف يتعامل مع رئيسه "ويليام". وقال لي "لا يلتزم "ويليام" بمواعيده أبداً في نهاية أية صفقة، كما أنه شديد البطء، وهو أمر لا أطيقه، لقد التزمنا فعلاً بالموعد النهائي، ولكن أسلوب التأجيل الذي يتبعه لا يحتمل. لقد وصلت إلى مرحلة أوشكت فيها على الاستقالة والتخلي عن هذه الوظيفة - بالرغم من أن هناك أموراً كثيرةً أحبها فيها، فأنا على أية حال، لقد عملت فيها طوال عشر سنوات."

فقلت له "طالما أنك حاولت أن تغير "ويليام" طوال هذه السنين ولم تنجح حتى الآن، فلم لا تحاول أن تغير من موقفك تجاه أساليب "ويليام" في التأجيل؟ وعلى كل، فعلى الأقل يمكنك أن تتعامل مع رأيك الخاص."

وفي هذه الحالة ليس كل من "آرثر" ورئيسه على الصواب. فهناك العديد من الطرق يمكن إتمام العمل من خلالها، ولكنهما لم يتخلفا عن الموعد النهائي، وبالتالي فإن "ويليام" و"آرثر" ليسا مخطئين. وإنما في الحقيقة كلاهما يتسمان بالفاعلية، ولكن لأن "آرثر" أغضب نفسه، كانت وظيفته هي اختيار أفكاراً بناءة عن أسلوب "ويليام" في التأجيل.

"سبنسر" المصيب و"دورسي" المخطئ

"سبنسر" و"دورسي" شريكان في العمل، كانا يعملان معاً في قطاع الصناعة لما يربو على خمس عشرة سنة، واختلفا حول أمر إلى حد خطير. فأتيا إلى مؤسسة الاستشارات الخاصة بي يطلبان المساعدة. وبعد مجيئهما بفترة

قصيرة، كتب "سبنسر" خطابًا لي، طلب فيه أن أكتب فيه من منهما على الصواب، وقال: "دورسي يقول لي دومًا أنك أخبرته أنني المخطئ، فأخبرته أنني سمعتك تقول أن مشاكلنا سببها موقفه تجاه العمال العاديون." فذكرت "سبنسر" أن المسألة لم تكن تتعلق بمن على الصواب أو بمن على الخطأ، فكلا الطرفين يلعبان دورًا في العملية، وأن النظام هو الذي يحتوي على خلل لذا يجب إصلاحه، بغض النظر عن الطرف المخطئ أو المصيب.

من المهم أن تذكر نفسك من حين لآخر بأنك تتحمل مسئولية اختيار الأفكار البناءة والتي تسير وفقًا لمنهجك الخاص، وليس ما يدعى بالأفكار الصائبة.

حدود التفكير

عندما تدرك بشكل كامل حقيقة أنه لا توجد فكرة لا يمكن أن ترد في ذهنك، تكون لديك الحرية في اختيار أفكار على درجة كبيرة من الخيال تكون أنت من ابتكرها. فلم لا؟ فهذا عقلك أنت، ويمكنك أن تفكر في أي أمر ترغب في التفكير فيه. فلم لا تختر الأفكار البناءة؟

دقة الحوار مع النفس

يعتبر الحوار مع النفس هو أكثر الحوارات التي تجريها في حياتك. قد يؤدي معنى كلمة أو أكثر في مثل هذه الحوارات إلى حدوث اختلاف هائل في الطريقة التي تفكر بها، وبالتالي الطريقة التي تشعر بها وتتصرف على أساسها.

قد تكون المفردات التي تستخدمها في التفكير في بعض الأحيان غير دقيقة، وقد يؤدي هذا إلى سوء فهم ذي عواقب خطيرة.

خذ على سبيل المثال الشعار الذي بلى عليه الزمن "فكر بإيجابية". فإذا لجأت إلى التفكير الإيجابي بدون أن تتحرى الدقة فيه، فقد يؤدي بك إلى بعض الأخطاء الانهزامية والخادعة في السلوك. ويوجد في الحقيقة نوعان من التفكير الإيجابي، والتمييز بينهما أمر شديد الأهمية، فيوجد التفكير الإيجابي الواقعي، والتفكير الإيجابي غير الواقعي (أو التفكير الشبيه بالإفراط في التفاؤل)، ويؤدي عدم تمييز هذا الاختلاف بينهما إلى اقتراف أخطاء في سلوك الفرد.

من الشائع في قطاع التأمين القيام بتحليل معدل عدد المكالمات اللازمة لإتمام صفقة بيع. وقد تبين سجلات الشركة الناتجة عن هذا التحليل أن من المتوقع أن يتمم البائع الواحد

صفقة واحدة من كل عشر عملاء محتملين. افترض معي الآن أن هناك بائعين مختلفين يبدآن في التعامل مع عملائهما المحتملين وهم يفكرون بإيجابية. فهل من المنطقي أن يفسر كل منهما التفكير الإيجابي بالطريقة نفسها؟ بالطبع لا. لأنني لا أعرف ماذا تقصد من التفكير الإيجابي، هل هو التفكير الإيجابي الواقعي أم التفكير الإيجابي غير الواقعي (القريب من الإفراط في التفاؤل)؟

التفكير الإيجابي المفرط في التفاؤل

سيجري البائع الذي يتسم بالتفكير الإيجابي الواقعي مكالماته العشرة، ويتمم صفقة بيع واحدة، وهو الأمر الذي سيفعله أيضًا البائع الذي يتسم بالتفكير الإيجابي غير البناء. ولكن البائع الواقعي، سيستفيد بشكل أكبر، فهو سيبدأ يوم عمله بهذا الشكل: "سوف أجري المكالمات العشر الخاصة بي، وأقوم بعشرة عروض بيع جيدة، قد يتم رفض تسعة منها، ولكني سأتمم على الأقل صفقة واحدة." ولكن البائع المفرط في التفاؤل، سيمر بيوم قاسي، فهو سيفكر بهذه الطريقة: "سوف أتمم صفقة في كل مكالمة أجريها، هيا فكر بإيجابية، فكر بإيجابية." فهو من الناحية الإحصائية معرض لرفض تسع عروض من العشرة، وهو العدد نفسه الذي سيتعرض له زميله في العمل. ولكنه يصاب بخيبة أمل مع كل رفض يتعرض له، وهو ما سيجعله يشعر بالإرهاق. لذلك، يعتبر التفكير الإيجابي شديد الغموض إذا ما استخدم بدون تمييز.

التعامل مع الخسارة

إذا تعرض الشخص منا لخسارةٍ ما من أي نوع، سواء في إطار عمله أو خارج عمله، فلا شك أنه سينتابه الحزن. وقد كتبت "إليزابيث كوبلر روس" الخبيرة في الحالات التي يفقد فيها الأشخاص أعزاء لهم كثيرًا في موضوع "الموت والاحتضار"، وحددت خمس مراحل معروفة يمر بها الشخص وهو في حالة الحزن عند موت أحد أعزائه:

١ - **الإنكار**: ويعبر الشخص عن هذا بأقوال مثل "لا أصدق أنه قد مات"

٢ - **المساومة**: ويعبر عنها بمثل "بربك عد إلي"

٣ - **الغضب**: ويعبر عنه بمثل "هذا ما لا يمكنني أن أقبله، أشعر بحريق يلهب أعماقي"

٤ - **الحزن**: ويعبر عنه بمثل "أعاني الحزن والحرمان"

٥ - **قبول الأمر بطريقة صحية**: ويعبر عنه بمثل "كفاني حزنًا، حان الآن الوقت الذي أواصل فيه حياتي."

التعامل مع جميع الخسائر

قبل أن يصل الشخص منا إلى مستوى القبول الصحي عند أية خسارة (وهي الحالة التي يرغب فيها الجميع)، كموت أحد الأحباء، أو فقدان وظيفة، أو فشل زواج، (أو سواء أكانت بالقدر الصغير الذي يمثله حتى ضياع ملف أم تقرير!)، فمن الضروري للغاية أن يمر عبر مراحل الإنكار والمساومة والغضب والحزن. ولا تعتبر حالتي الغضب أو الحزن أمرًا إيجابيًا، ولكن عند التعامل مع الخسارة تمثل هاتان الحالتان عاملين شديدي الفاعلية، فنجد أن المديرين الذين ينتهجون التفكير البناء يتعمدون اختيار الأفكار التي تثير بداخلهم الحزن أو الغضب إذا لحقت بهم خسارة ما في حياتهم الخاصة، حتى يعجلوا من مرحلة القبول النهائي للخسارة. وقد وجدت أيضًا عملائي يستفيدون من مراحل الحزن هذه عندما كنت أدفعهم إلى استخدامها في تعاملهم مع جميع أنواع الخسائر والنكسات التي تتعرض لها حياتهم العملية والشخصية على حد سواء.

ومن الخسائر التي قد يتعرض لها الشخص في العمل:

- خسارة عقد
- ضياع صفقة بيع
- الرفت من العمل
- عدم التقدير في العمل
- عدم الحصول على المكافآت العادلة

تتسبب جميع الخسائر بما فيها الخسائر السابقة في إلحاق ضرر نفسي على الشخص، خاصةً إذا لم تكن بسبب خطأ ارتكبه. لذا من الضروري أن يشعر الشخص منا بالحزن حتى يمكنه التغلب عليها. ولا يختلف الأمر بالنسبة للخسائر التي يتعرض لها المرء في حياته الشخصية (كالمرض والأزمات المالية والموت والطلاق والحوادث إلى آخره)، فتحقق مراحل الحزن الخمسة هذا الهدف أيضًا في التغلب عليها. والهدف من التعامل مع هذه الخسائر هو قبول الخسارة نفسيًا، ثم مواصلة الحياة بعد ذلك.

يتطلب التفكير البناء أن نغير نظرتنا للمواقف التي نتعرض لها، حتى يمكننا الاستفادة منها بأكبر قدر ممكن. ولا يعني هذا مجرد تقبل جميع المواقف التي نتعرض لها، ولكن أقصد من ذلك تقبل الأمور التي لا نستطيع أن نفعل شيئًا حيالها بسرعة، أما الأمور التي يمكننا معالجتها فنبذل قصارى جهودنا وطاقاتنا للتعامل معها (وكثيرًا ما نتعرض لمواقف على هذه الشاكلة). وهناك قول شهير يتسم بفاعليته عند تبنيه في مثل هذه المواقف:

مدني بالشجاعة التي يمكنني أن أغير بها الأمور التي يمكنني تغييرها.
وامنحني القوة لتقبل الأمور التي لا حيلة لي فيها.
واعطني الحكمة لأعرف الفرق بينهما.

إعداد ملف مبدئي للأفكار البناءة

نورد بعد هذه الفقرة ملفًا مبدئيًا لبعض الأفكار البناءة التي تتسم بفاعليتها الشديدة عند التفكير فيها في الوقت المناسب. ونود أن تلاحظ أن الفكرة التي قد تكون بناءة في وقت ما، قد لا تتسم بالفاعلية في وقت آخر، كما أن الأفكار التي قد تكون بناءة لأحد الأشخاص، قد لا تتسم بالفاعلية مع شخص آخر. قد ترغب في إضافة أفكار من عندك إلى هذا الملف، ترى أن لها تأثيرًا بناءً عليك من الناحية النفسية. ويعمل هذا الملف كمرجع يمكنك اللجوء إليه عندما تتعرض لموقف يتطلب منك التفكير في فكرة بناءة. فإذا لم تجد ضالتك فيه، قم بابتكار الفكرة التي تتناسب مع الموقف الذي تتعرض له. وعندما تراودك فكرة بناءة في لحظة ما، فلا تطرحها جانبًا، وإنما دونها في هذا الملف، لتطلع عليها وغيرها من الأفكار التي ترى أنها تنفع معك فيما بعد.

فكرة الوحدة

قد تكون في بعض الأحيان قريبًا جدًا من غيرك من الأشخاص، ولكنك في الواقع يظل جزء منك وحيدًا تمامًا على الدوام.

يوجد اختلاف كبير بين الشعور بالوحدة وأن يكون الفرد منا وحيدًا. فمن المهم أن نتقبل حالة الوحدة الأساسية التي وجدنا عليها: فنحن في الأصل وحيدون. والطريقة التي يمكن من خلالها تقبل الوحدة هي المرور بمراحل الحزن التي ذكرناها من قبل: الإنكار والمساومة والغضب والحزن وقبول الأمر بصورة صحية. ويمكن للفرد من خلال تقبل الوحدة وعدم

الهروب منها أن ينتقل من مشاعر الوحدة إلى مشاعر أن يكون وحيدًا ولكن على اتصال بغيره من الأشخاص.

فكرة القبول

لا يمكن أن تكون مسئولاً على الإطلاق بشكل كامل عما يظنه غيرك من الأشخاص عنك.

يتحمل غيرك من الأشخاص مسئولية أفكارهم، كما أنك أنت أيضًا تتحمل مسئولية أفكارك. قد تتمتع بقبول الآخرين لك، ولكن لا يمكنك الاعتماد عليهم في أن تحظى بهذا القبول دائمًا. فهناك من يسعى إلى أن يحظى بقبول غيره من الأشخاص له، ولكن ينتهي به المطاف بفشله في إسعاد الجميع. ولكن عندما يتصرف الشخص منا بطريقة هو يقبلها، تكون النتيجة سعادة شخص واحد على الأقل، وهو أنت بالطبع!

فكرة الجسم

يتمتع جسمك بالذكاء، كما يتمتع عقلك به، فإذا استمعت إليه سيعبر لك عما يدور به.

يعبر الجسم عما يشعر به، فهو الذي يطلعك على ما إذا كنت تشعر بالاستمتاع أم لا، وهو الذي يخبرك ما إذا كنت تشعر بالصحة أم تعاني من المرض. فالجسم ما هو إلا مقياس لإجمالي الأفكار والمشاعر التي تمر بها والسلوكيات التي تتبعها. ولا يمكن لغيرك، لا طبيب أو غيره، أن يحكم أفضل منك على ما يطلعك عليه جسدك، لذا أصغي إليه. وإذا كنت تريد أن تحسن ما يشعر به جسمك، سارع أولاً إلى تحسين ما يدور في عقلك. فالتعبيرات التي يتعلمها جسمك تنبع من عقلك.

فكرة الاهتمام بالنفس

لا تهتم معظم الناس بك بالقدر الذي تهتم به بنفسك.

قد لا تهتم كثيرًا بما يظنه الناس عنك إذا أدركت أنهم نادرًا ما يفكرون بك. ويساعدك هذا النوع من التفكير في عدم المبالغة في تقدير ذاتك، فهو يبقيك متواضعًا في المواقف المناسبة. كما أنه يساعدك على تخفيف حدة الضغط الذي قد تشعر به والذي يدفعك إلى أن تحاول أن تعكس انطباعًا جيدًا في أعين الآخرين طوال الوقت. وينبغي أن تدرك أن غيرك من الأشخاص يفكرون فيك أقل كثيرًا مما تظن، فهم لديهم ما يشغلهم مثلك تمامًا، فينصب جل تركيزهم على أنفسهم ومشاكلهم الضاغطة.

فكرة الاهتمام بالرفض

لست منبوذًا من أي شخص لا يستمع إليك أو لا يهتم بك على طريقتك الخاصة.

إذا كان هناك شخص لا يستمع إليك من وجهة نظرك، ولا يبدي نحوك أي اهتمام، فهذا يعني أنه لا يعرفك. وطالما أنه لا يعرفك، فهذه مشكلته هو وليس مشكلتك أنت، لأن هذا بالتالي يعني أنه ينبذ شخصًا آخر غيرك. فكل ما ينبذ هو ما تعكسه رؤيتك على مداركه، أو بمعنى آخر صورتك في عينيه، وهذا هو ما يهيأ له من تصورات. وبالتالي، لم يتم نبذك أنت على حقيقتك، ما لم يكن الشخص الذي يقوم بهذا الرفض المزعوم يعرفك تمام المعرفة. والطريقة الوحيدة التي تستطيع من خلالها أن تفهم نفسك هي أن تنصت إليها وأن تهتم بها، بدون أن تحكم عليها. فإذا كان هناك شخص يصغي إليك فعلاً بطريقتك أنت بدون أن يحكم عليك، فلا شك في أنه يحبك ويقدرك.

فكرة التميز

تمتلئ المقابر بأشخاص ظن العالم أنه لا غنى له عنهم.

يملؤنا غرور بأن العالم سيتوقف إذا افتقد وجودنا فيه، ولكني أؤكد لك أن العالم لن يتوقف وأنه سيستمر على حاله حتى بعد فترة طويلة من موتنا. فهناك دائمًا من يسعده أن يحل محلك في هذا العالم، بل في الواقع قد يؤدي دوره في هذه الحياة بصورة أفضل منك بكثير. فالعالم ليس في حاجة لك، بل هو ليس في حاجة لأحد. لذا توقف قليلاً واستمتع بحياتك القصيرة، وإذا نلت قسطًا وافرًا من المال، فلا فائدة من توفيره كله على أساس أن القرش الأبيض ينفع في اليوم الأسود، لذا، تذكر أن الكفن يخلو من الجيوب.

فكرة التركيز

لا يمكنك إنجاز كل الأمور وحدك، لذا عدل حياتك.

من الحكمة أن تنظر إلى حياتك وتسعى إلى تغييرها إلى الأفضل. تأمل ذاتك وضع أفكارك وحالتك النفسية نصب عينيك، وحاول أن تصل لنوع من السلام الداخلي وأن تحقق أهدافك، وعندئذ ستكتشف طبيعة شخصيتك والقيم التي تتبناها في حياتك لتتمكن في النهاية من التناغم معها. واحرص بين الحين والآخر أن تقف مع نفسك للحظات وتتأمل حالها.

فكرة تغيير العالم

إذا كنت تريد بالفعل أن تغير العالم إلى الأفضل، ابدأ بنفسك أولاً.

يريد الأشخاص الذين يتبنون أفكاراً مثالية عن العالم تغييره إلى الأفضل، فإذا كنت ممن يريدوا أن يغيروا العالم، فأنا أقول أنه يمكنك ذلك. غير من نفسك أولاً وستكون بذلك قد غيرت نذراً يسيراً من العالم. ولا تقلل من هذا القدر، فأنت جزء من هذا العالم، فإذا غيرت نفسك إلى الأفضل، فستتغير الحياة في هذا العالم إلى الأفضل. وإذا تحملت مسئولية هذا الأمر على عاتقك بشكل كامل، فإنك ستجعل هذا العالم المجنون الذي تعيش فيه يتحسن قليلاً.

فكرة الثقافة

اسع وراء المزيد من الثقافة وليس المزيد من جوانب الحضارة.

إذا وجدت نفسك تواجه مواقف معينة مما نطلق عليها "الحضارة" تتسبب لك في الضيق، فيمم وجهك نحو إدراك جوانب الثقافة المتعددة في العالم. وكثيراً ما نجد أن الحضارة تفقد معناها في صور التلوث والزحام والإضرار بالطبيعة وانتشار مفهوم المادية والإغراق في التكنولوجيا إلى كثير من الجوانب السلبية للحضارة. فإذا شعرت بالضيق من هذا، حاول اللجوء إلى فهم وإدراك الجوانب الثقافية المتعددة في هذا العالم كالفنون والموسيقى والتاريخ.

فكرة التشاؤم

لا تفرط في التشاؤم، ولا تجعله يؤثر عليك سلبياً.

ستساعدك هذه الفكرة في عدم المبالغة في رد فعلك عندما تتثبط همتك. فإذا كنت مثلاً تعمل على مشروع ما لحق به درجة من الفشل، فبدلاً من أن تلجأ إلى التخلص منه بأكمله، ستجعلك هذه الفكرة تعالج الجانب المعيب فيه فقط. وتذكر أن تقف مع نفسك للحظات وتتأمل ما يدور بداخلك. فإذا كنت شخصاً ينزع إلى التشاؤم بصورة دائمة، فقد تميل إلى التخلص من جميع الأمور التي تشعر بالتشاؤم نحوها، ولكن من الممكن أن تكون شكاكاً وتحتفظ في الوقت نفسه بالأمور الجيدة، وتتخلص من الأمور المعيبة.

فكرة الموت

سيلاقيك الموت يومًا ما بعد أن تنتهي سنوات عمرك القصيرة مهما طالت.

مهما طالت حياتك فإن الموت ملاقيها يومًا من الأيام. حاول أن تتقبل هذه الحقيقة، وتجعلها قوةً دافعة لك في كل يوم من حياتك الباقية.

فكرة دراما الحياة

ضع في ذهنك أنك جزء من دراما الحياة وليس مسرح الحياة.

تختلف دراما الحياة كثيرًا عن مسرح الحياة، فالمسرح كأحد أدوات التسلية ما هو إلا حبكة اصطناعية، فأنت تجلس في المسرح وسط الجمهور وتشاهد ما يدور على خشبته، ولكن الحياة تتسم بالواقعية. فإذا كنت ترغب في أن تعيش حياةً مليئة بالرضا، شارك بنشاط في دراما الحياة اليومية، بدلاً من الوقوف مع المتفرجين تشاهد حياة الآخرين، وتكون حياتك هي حياة المتفرج. اغتنم الفرص، كن فعالاً، مارس الرياضة ولا تكن مجرد مشجع.

فكرة الخبرة

لا يعيش أحد غيرك حياتك.

قد تعيش حياة الآخرين الذين تتمنى أن تكون مثلهم عبر التلفزيون أو الأحلام أو الروايات أو الأفلام أو ما إلى ذلك. ولكن يمكنك أن تقوم بكثير من الأمور التي تشاهدها في حياة غيرك بنفسك إذا اخترت أن تقوم بذلك، وإذا قمت بالمجازفات المناسبة. فحياة من تريد على أية حال؟ تذكر أن مشاعرك أصيلة، وانتقي أكبر قدر من التجارب والخبرات التي تريد أن تحظى بها في هذه الحياة القصيرة.

فكرة الفشل

أنت لم تواجه الفشل على الإطلاق، وإنما كانت تتاح لك فرص للتعلم.

تخبرك تجارب الفشل التي تعترضك في حياتك بحدود إمكانياتك، وبدون مرارة الفشل هذه لن تتمكن أبدًا من تحديدها. والشخص الذي يقول أنه لم يفشل أبدًا، يعني أنه يقوم بأدوار تقل كثيرًا عن قدراته. وإذا تعلمت من أخطائك يمكنك التعبير عما يطلق عليه تجارب الفشل بـ"فرص التعلم". ويؤدي التعرض لكثير من فرص التعلم إلى وقوع الكآبة في القلب، ولكن إذا ذكرت نفسك أن الفشل لم يلحق بك أنت وإنما ببساطة بمشروع من مشاريعك المتعددة، فستجد أن ما يطلق عليه فشل أمر يمكن قبوله بصدر رحب.

فكرة العدل

تذكر أن العالم ليس مكانًا نحصل فيه دائمًا على ما نستحق.

الحياة في طبيعتها مكان لا نحصل فيه دائمًا على ما نستحق. فيومًا نجد أن شر ارها يملكون الزمام، ويومًا آخر نجد أن الضرر لا يلحق إلا بالطيبين. قد تحارب حتى يسود العدل، ولكن هناك أشياء لا يمكن إصلاحها. وعندما تتعرض لظلم، قد لا يكون أمامك سوى الشعور بالظلم وكبت الألم بداخلك ثم تستمر في حياتك بعد ذلك. فمر عبر مراحل الحزن الخمس التي ذكرناها آنفًا من الإنكار والمساومة والغضب والحزن ثم تقبل الأمر بشكل صحي.

فكرة الخوف

الخوف هو أصل الغضب، فإذا قضيت على الخوف فقد قضيت على الغضب.

تنبع جميع المشاعر المضطربة من الخوف، فإذا كنت تشعر بالغضب حاول أن تكتشف الأمر الذي يثير الخوف بداخلك. فإذا وجدت أن سبب الخوف لا يستلزم الشعور بالغضب (كما هو الحال دائمًا، خاصة عندما تتمكن من تطبيق مفهوم التفكير البناء) فستجد أن مشاعرك بدأت تهدأ. فيمكنك التغلب على مشاعر الغضب إذا سألت نفسك مما تخاف. وإذا رأيت أحدًا يشعر بالغضب، فلا تظن أنه شخص صعب المراس، ولكن فكر فيما يخاف منه.

فكرة المشاعر

أنت تحظى بجهاز حسي رائع، وما المشاعر إلا ثمرة الأفكار التي تختارها، فيمكنك أن تختار الأفكار التي تريدها، في أي وقت وفي أي مكان.

تلازم المشاعر الإنسان في كل وقت وكل مكان. وأفكارنا هي التي تثير المشاعر بداخلنا، وبدون هذه الأفكار لن تنتابنا المشاعر. فتعلم كيف تشعر، فيمكنك أن تختار المشاعر التي تثري وتعمق حياتك العاطفية. يمكنك أن تتعلم كيف ترى الأمور من منظور أكثر فاعلية، وتسمعها بصورة أكثر وضوحًا وتشمها بصورة أكثر حدة وتتحرك في إطارها بصورة أكثر رشاقة وتشعر بها بصورة أكثر حساسية. يمكنك بكل بساطة أن تثري وجودك دون أن تقع عليك تكلفة بمعناها الحرفي، كل ما عليك أن تقضي بعض الوقت تراقب فيه المشاعر التي تنتابك.

فكرة المستقبل

ذكر نفسك من حين لآخر بأن "الأفضل لم يأت بعد".

بالطبع لا يكون المستقبل على ما كان عليه الماضي، ومفهوم "الأفضل لم يأت بعد" هو فكرة شديدة الفاعلية عند التفكير في المستقبل على الرغم من أنه ليس هناك ما يؤكد أن الأفضل لم يأت بعد، ولكنها طريقة بناءة للتفكير في حياتك المستقبلية.

عندما تسير الحياة على ما يرام، لا تشعر بضغط يدفعك للتفكير في الإعداد لمستقبل أفضل. ولكن من المؤكد أن من الحكمة أن نستفيد بقدر المستطاع من اللحظة الراهنة، التي نعيشها الآن، ولكن إذا كان من الصعب أن نجعل اللحظة الحالية ثرية ومرضية (لأن هناك أموراً لا تسير على ما يرام) فلم لا تجعل هذه اللحظة الحالية مليئة بالأمل ومثيرة له. فيمكن للأمل في وضع أفضل في المستقبل أن يحسن من الحاضر الذي تعيشه. ولا شيء أفضل من السعادة سوى توقعها، فلم لا تقول لنفسك "الأفضل لم يأت بعد."

فكرة المرونة

في مجال العمل، يفضل أن تمتلك ما تتطلبه المرونة بدلاً من أن تمتلك ما تتطلبه حروب الغابات.

تمتلئ الحياة بمواقف تلجأ فيها إلى خسارة إحدى المعارك لتفوز بالحرب، فالحياة جادة، ولكن في المقابل لا يعد العمل سوى لعبة، فلا تلعبها إلا لتحقيق الفوز. وتجد في هذه اللعبة أحياناً أن الخطوط المستقيمة ليست هي الأقرب بين نقطتين، فافعل ما يتطلبه منك الأمر لتحقق الفوز، ولكن ليس على حساب شخص آخر. ادخل إذاً لعبة العمل وتمتع بها واحصل على المغامرة فيها، ولكن لا تدخل أبداً في حروب الغابات التي يلجأ إليها غيرك. ارتق فوق ذلك.

فكرة الحزن المسبق

بإمكانك أن تحزن مسبقاً في أي وقت شئت على ما يمكن أن يلحق بك من مصائب.
بإمكانك مثلاً أن تحزن على موتك قبل أن تموت، وبعد أن يقل خوفك من الموت تستطيع ساعتها أن تبدأ حياتك.

إذا كنت تتجنب حقيقة أنك ستموت يوماً ما، فهذا هو الوقت المناسب لتواجهها وفي الحال. ادخل في مراحل عملية الحزن التي ذكرناها بدءاً من الإنكار والمساومة والغضب

والحزن وحتى تقبل الأمر بشكل صحي. ومن خلال هذا الحزن المسبق على موتك، أو أية خسارة أخرى، ستحرر من الخوف منه، وستكون ساعتها قادراً على الاستمرار في حياتك بدلاً من قضاء كثير من لحظات اليقظة المحدودة تشعر بالقلق فيها عما قد يحدث.

فكرة الشعور بالذنب

لا قيمة للشعور بالذنب إلا قبل وقوعه، ويفقد قيمته بعد وقوعه ما لم يكن بالإمكان تصحيحه.

ما حدث قد ولى ومضى ولا يمكننا الرجوع بالزمن إلى الوراء، ومن المنطقي أن نتعلم من أخطائنا حتى لا نكررها مرةً أخرى. ولا يمكننا إنجاز شيء إذا استمررنا في لوم أنفسنا على الأمور التي لا نستطيع أن نعالجها. فلا فائدة من ذلك، فلم يعد بالإمكان العودة بالزمن إلى الوراء.

من الأفضل أن تشعر بالذنب قبل اقترافه وليس بعده، فالشعور بالذنب مسبقًا يمنعك من فعل الأمور غير السليمة، بينما الشعور بالذنب بعد اقترافه لا يمثل في الواقع أي معنى ما لم يكن لا زال بإمكانك إصلاحه. فإذا كان بإمكانك هذا فلا تتوانى عن إصلاح هذا الذنب. ولكن من المستحيل العودة بالزمان إلى الوراء، فالحياة ليست فيلمًا، وحتى تتخطى الأمر اطلب المغفرة على ما اقترفته من أخطاء وحماقات في الماضي، ولكن إياك وتكرار الأساليب المفضية إلى هذه الأخطاء والحماقات.

فكرة الوحدة العضوية

الإنسان ما هو إلا أفكار ومشاعر وسلوكيات.

لا ينفصل جسدك عن عقلك، فجميع أفكارك ومشاعرك وسلوكياتك تنبع من مصدر واحد، وتذكر أن أفكارك هي مفتاح وجودك في هذا العالم، وأن مشاعرك هي الوسيلة التي تعيش من خلالها، وأن سلوكك هو من ناحية الجوهر السمة التي تظهر بها على العامة. وإذا قمت باختيار الأفكار البناءة بدلاً من الأفكار الهدامة، فستتمتع بمشاعر وسلوكيات بناءة. لذا، تكتمل منظومة حياتك عندما تضم الأفكار والمشاعر والسلوكيات معًا.

فكرة حس الدعابة

ليس العالم بهذه الجدية التي تمنعك من أن تتمتع بحس من الدعابة تجاهه.

هذا العالم مجنون إلى حد ما، فلا تأخذه مأخذ جد تام، فجاري العالم في جنونه بدلاً من أن تجن أنت في النهاية، اضحك على الحياة ثم استمتع بها، فأنت لن تستطيع أن تفهم الحياة

أبداً. ولم يفهمها أحد قبلك، وإذا ادعى أحد أنه فهمها، فعلى من يضحك هذا؟ فأنت تعلم تماماً أنه عندما نجد أن الأمر الذي كنا نأخذه مأخذ الجد يتسم بالحمق والغباء، نشعر بالاستمتاع حتى مع أصعب الجوانب التي نواجهها.

فكرة الإحساس بالألم

الألم والضعف هو الثمن الذي تدفعه لكونك إنسان.

ستتولد بداخلك قوة إذا حرصت بصورة دائمة على انتهاج التفكير البناء، ولكن من الضروري من حين لآخر أن تجرد نفسك من هذه القوة وتشعر بالضعف. فليس من الفاعلية في شيء أن تنوء بنفسك عن جميع الآلام التي تحيط بك، فالألم هو الشعور الذي يجعلك على اتصال بغيرك من البشر.

فضلاً عن ذلك، ترد إلى الذهن في بعض الأحيان بعضاً من أكثر الأفكار فاعلية عندما يشعر الفرد منا بالحزن والألم والإحباط والضعف. وبدون هذه المشاعر إما ستكون متبلد الإحساس أو دائم الفرح (وهو ما سيثير غضب من حولك)، وهاتان الحالتان هما نتيجتان للأفكار الهدامة التي تختارها، وليست الأفكار البناءة كما قد يتراءى لك.

فكرة المجاملة

اقبل مجاملات غيرك من الأشخاص وجاملهم من حين لآخر.

لا يوجد قانون يمنعك من مجاملة الآخرين، فهي تسمح لك بتقبل مدح الآخرين، ولكن يمكنك إذا اقتضت الضرورة أن ترفض اللوم الذي يلقونه عليك. بالطبع هذا أمر متضارب، ولكن قد يعود عليك بالفائدة، هذا طالما أنه ليس على حساب شخص آخر. فعلى سبيل المثال، إذا كنت تتمتع بسمعة بأنك متحدث رائع ومتألق، فلا تقل لنفسك "لا، إنما الأمر أنهم مستمعون ممتازون، وأنا لست مسئولاً عن استجابتهم الإيجابية. فهم قد اختاروا أفكارهم الخاصة، كما أفعل أنا أيضاً"، ولكن اقبل هذه السمعة، إذا كانت تعود عليك بشيء إيجابي، وتمتع بأن تكون مجاملاً بناءً.

فكرة الهوية

أنت كشخص تمتلك هوية داخلية لا يعلمها أحد، تتخطى منصبك في العمل أو الدور الذي تلعبه في أسرتك.

اطلع على هويتك الخفية بقدر المستطاع، وستوضح لك الصفحات المقبلة من هذا الكتاب كيفية القيام بهذا. تتألف هذه الهوية من عدة عناصر، هي السلام الداخلي والسعي وراء هدف

في الحياة وروح المغامرة. واتسامك بهذه العناصر الثلاثة أمر ضروري في هذه الحياة. ذكر نفسك بهذه الهوية الداخلية بصفة دورية، وسوف تقصي جميع المخاوف التي تطاردك، كالخوف من فقدان وظيفتك، أو الخوف الذي ينتابك عندما تقصر في دورك في أسرتك. لن تشعر بخوف إذا فقدت منصبك أو لحقك ضرر من التغييرات التي تطرأ على هيكل المؤسسة التي تخدم فيها. وسوف تحميك هذه الهوية من الحزن المفرط خلال الأزمات الأسرية.

فكرة الغيرة

لا غيرة بلا خوف

تصيب الغيرة الأشخاص الذين يخافون من عدم حصولهم على نصيبهم العادل من أي شيء أيًا كان. ولكن إذا ذكرت نفسك بأنك "فريد من نوعك ولا يشاركك أحد صفاتك" وغير قابل للمقارنة مع غيرك، سيزوي إحساس الغيرة من داخلك. فلا جدوى من القيام بمقارنات تجحف من قدرك. ولكن يجب أولاً حتى تقلل من مقدار الغيرة الذي تشعر به، أن تعترف بأنك تشعر بها. وقد تعود بعض الغيرة بالنفع إذا كانت تمد الشخص بروح المنافسة الجيدة.

فكرة الهدف من الحياة

الهدف الرئيسي في الحياة هو تحقيق الرضا فيها بقدر الإمكان، ولكن ليس على حساب شخص آخر.

هدفك في هذه الحياة هو تحقيق الرضا فيها، ولكن ليس على حساب شخص آخر. والحياة الكريمة هي هدف صحيح في حد ذاته، إذا لم يكن على حساب شخص آخر. وإذا نلت حياة كهذه، فأنت بذلك تضرب مثلاً رائعًا لغيرك، خاصة أفراد أسرتك المقربين إليك والذين تعمل معهم أو بصحبتهم.

فكرة رضا الحياة

ستشعر بسعادة أكبر وبدور أهم لحياتك إذا كان سعيك في الحياة وراء الرضا وليس السعادة.

ذكر نفسك أن السعي وراء السعادة لا يعد هدفًا كافيًا يستحق الجهد الذي تبذله من أجل تحقيقه، إذا ما قارنته بالكفاح الذي يتطلبه تحقيق الرضا في الحياة. فالسعادة لا تصلح لأن تكون هدفًا من أهداف الحياة، ولكنها تصلح لأن تكون نتيجة غير متوقعة تمدك بالنشوة

التي تحصل عليها خلال سعيك نحو الحياة المرضية. فمن السهل للغاية تحقيق السعادة إذا لم تكن تلهث ورائها، ناهيك أنك لن تشعر بالرضا طالما أن سعادتك مصطنعة.

فكرة الاستسلام

لا تستسلم إلى المشاعر التي تجعل منك ضحيةً أو شهيدًا للظروف.

لا تستسلم كثيرًا للمشاعر التي تجعل منك ضحية، وإنما ادفع نفسك إلى مواصلة الطريق الذي بدأته. يقع جميعنا ضحيةً لظروف أو مشاكل، ولكن الأشخاص الذين يفكرون تفكيرًا بناءً لا يستسلمون لهذا الإحساس، ولكن يبحثون عن طريقة تمكنهم من التعامل مع الظروف (سواء كانت جيدة أو سيئة) التي تأتي بها الحياة.

فكرة التمتع بفيض من الأفكار والفرص

أنت فيض من الأفكار والفرص.

عندما تؤمن بأن هناك مزيدًا من الأفكار والفرص لا زال من الممكن أن تنبع من داخلك، فأنت بذلك تفتح الباب أمامك لمزيد من الأفكار والفرص المثمرة. ويؤمن الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء بأن الأفكار البناءة لا نهاية لها، وأنه يمكن الحصول على فيض غزير منها، ويتلقون في مقابلها فوائد لا حد لها. لذلك هم يتسمون بالكرم ووفرة الإنتاج والرخاء. وإذا اعتقد الشخص اعتقادًا راسخًا بأنه فيض غزير من الأفكار والفرص، فإن هذا يعتبر نبوءة محققة ذاتيًا شديدة الفاعلية.

فكرة الحاضر

الحاضر هو اللحظة الوحيدة التي يمكنك أن تتحكم فيها.

الحاضر هو اللحظات التي مرت عليك وصارت من الماضي، وهو أيضًا اللحظات التي ستمر عليك في المستقبل. فماضيك كان لحظات حاضر مضت، ومستقبلك هو لحظات حاضر ستأتي. والحاضر لا يبقى إلا للحظته ثم يمضي، وبالطبع الأمر يعود إليك في استغلال لحظات الحاضر هذه بالطريقة التي ترغب فيها، ولكن لن يمضي وقت طويل حتى يولي إلى الماضي. وكل شخص له عدد محدود من لحظات الحاضر مخصصة له طوال حياته، ولن يعود الماضي منها. وعندما تعود بذاكرتك إلى الوراء إلى أحداث معينة، فأنت تحرف بذلك ذاكرتك لترضي غرورك. والمستقبل لا علم لأحد منا به، ولكن إذا كنت تهتم بكل لحظة حاضر عندما تأتي، فمن

المؤكد أن اللحظات التي ستتبعها في المستقبل ستكون رائعة. فالمستقبل ما هو إلا لحظات حاضر آتية. وإذا كنت تهتم بلحظات الحاضر هذه كلما أتت، فإن ماضيك سيكون أيضًا رائعًا. فكيف تجعل من لحظات الحاضر الخاصة بك لحظات رائعة؛ توقف بكل بساطة مع نفسك لوهلة، ثم اختر الأفكار البناءة في كل لحظة حاضر تمر بك.

فكرة الملكية

أنت لا تمتلك أي شيء في هذه الدنيا، إلا إذا تخليت عنه عن طيب خاطر.

تدفعك هذه الفكرة لأن تكون أكثر كرمًا إذا كنت ترغب في ذلك. لأنك إذا أمضيت كثيرًا من الوقت المخصص لك في هذه الحياة تجمع فيه الممتلكات والأموال، ستمضي أكثر منه في حمايتها ومراقبتها والاعتناء بها، وتحاول أن تحافظ عليها بكل الوسائل الممكنة. وبدلاً من أن تمتلكها أنت تجد أنها هي التي تمتلكك بكل ما للكلمة من معنى. وإذا قمت بتخفيف الحمل عنك ستنعم براحة لا حد لها. فالأشياء التي نتخلى عنها في حياتنا تنطبع ذكراها في عقولنا طوال حياتنا، ويكون لنا الحرية بعد ذلك في تكرار هذا الأمر، بل وأن تقوم به بشكل أفضل في أي مجال آخر. ويمكن تطبيق هذه الفكرة عندما تقدم على منح الهدايا وإطلاع الآخرين على أفكارك والإحساس بالحرية في التعامل مع الآخرين والتصرف بتلقائية والاستمرار في حياتك بدون أن تحمل عبء كبير على ظهرك.

فكرة الماضي

استفد من تجارب الماضي الإيجابية، وتناسى التجارب السلبية.

تذكرك هذه الفكرة بحقيقة أن الماضي صار تاريخًا، وأن بإمكانك استرجاع ما تريد استرجاعه منه. فاستفد من تجاربه الإيجابية واطرح الباقي وراء ظهرك. وتذكر أن تسير قدمًا في الحاضر والمستقبل، ولكن في الوقت نفسه قدر الماضي واستفد من دروس التاريخ.

فكرة البحث عن هدف

من الأفضل بكثير استغلال الوقت في البحث عن هدف ومعنى تسعى وراءه بدلاً من البحث غير المجدي عن السعادة.

ينطوي معنى الهدف على حب شخص ما أو شيء لدرجة تفوق حتى حبك لنفسك. وتجد الإحساس بالهدف عندما تحقق إنجازًا ما. لأنه إذا كنت تعرف أن لوجودك هدف، فإن هذا

يعني أن سيكون لديك الطريق الذي تحقق به هذا الهدف. فعلى سبيل المثال، إذا كان هدفك هو ابتكار طريقة جديدة للقيام بمهمة ما، فإن هذا الهدف يدفعك نحو إيجاد طريقة لتحقيق هذا الهدف.

فكرة الخيارات المفضلة

قم بتفضيل ما تشاء، ولكن لا تكن في حاجة إلا للقليل.

يواجه الشخص منا وقتًا عصيبًا عندما يحاول الحصول على شيء ما هو في أمس الحاجة إليه. فمن الأفضل إذا أن نقنع أنفسنا بأننا لا حاجة لنا في هذا الشيء أو ذاك، باستثناء أمور قليلة. فروض رغباتك العميقة حتى لا تكون في حاجة لشيء ما وإنما تفضل الحصول عليه. فمن الأمور التي تحتاج إليها هي قدر من الطعام تقيم به أودك، والمأوى والملبس وهي أمور لا غنى لك عنها حتى تبقى على قيد الحياة. وكلما قلت قائمة احتياجاتك وزادت قائمة خياراتك المفضلة، أصبح الأمر بالنسبة لك أكثر فاعلية. فمن الممكن أن تفضل الحصول على خزانة ملابس واسعة، أو بيت فسيح، ولكن لا يمكنك أن تكون في حاجة لشيء يفوق الحد الأدنى منهما.

فكرة وضع الأولويات

غير من أولويات حياتك بصفة منتظمة، فلا يمكنك أن تضع جميع الأمور من ضمن الأولويات.

تذكرك هذه الفكرة بأن تضع ترتيبًا متسلسلاً إذا ما اقتضى الأمر ذلك. من المستحيل بالطبع أن تضع جميع الأمور من ضمن أولوياتك، حتى إذا كنت ترغب في ذلك. ويمكن لهذه الفكرة أن تذكرك بالتركيز على نوعية الأولويات وليس كميتها، ويمكن أن تساعدك في وضع جدول بهذه الأولويات، وتحديد التزاماتك والتركيز على العلاقات والنشاطات الحقيقية، وليس الزائفة. ويمكن أن تذكرك بأن طاقاتك غير محدودة. فأنت لا يمكنك أن تساعد الآخرين إذا استنفدت جميع طاقاتك. افصل بين الأولويات المهمة عن الأولويات الملحة، وحقق إحدى الأولويات المهمة في كل يوم. فعدل من حياتك واختر ما يناسبها واطرح عنها ما لا يناسبها.

فكرة الحزن السريع

الجأ إلى الحزن السريع، عندما يقتضي الأمر.

لا تلجأ إلى الحزن لفترة طويلة، ولكن في الوقت نفسه لا تتجاوزها إذا ألمت بك مصيبة أو تعرضت لخسارة ما، فالمطلوب منك أن تحزن ولكن لأقل فترة ممكنة. انتقل من مرحلة الإنكار إلى مرحلة المساومة سريعا، وحاول أن تسترجع الوضع الذي كنت عليه قبل أن تتعرض إلى العائق. فإذا لم تجدي مساومتك، تعمد إثارة الغضب بداخلك، ثم اجبر نفسك على الشعور بالأسى، إلى أن تتقبل الأمر في النهاية. وكلما أنجزت هذه المراحل بسرعة، عدت إلى حياتك مرةً أخرى بشكل أسرع.

فكرة التبرير

تمتع بآليات التبرير الصحية، وتجنب آليات التبرير غير الصحية.

قد تؤمن بأن التبرير له مدلول سلبي إذا كنت درست علم النفس، وأن عملية التبرير هذه هي آلية دفاعية، ولكن ينبغي أن تعرف أنه توجد آليتان للدفاع، واحدة صحية والأخرى غير صحية. وأنت في حاجة إلى الآلية الصحية لتتماشى مع الجوانب شديدة الصعوبة في هذا العالم. وفي الواقع، تعد عملية التفكير البناء بأسرها نظامًا دفاعيًا صحيًا للحياة والتعامل مع عالم معقد (ومجنون في بعض الأحيان).

فكرة الطموحات الواقعية

من الأفضل أن تكون شخصًا واقعيًا ولا تقتصر على أن تكون منطقيًا.

من يعيش في هذا العالم المجنون معتمداً على التفكير المنطقي، يواجه حياةً مليئة بالمواقف المثبطة للهمة، ولكن الحكمة في أن تمزج هذا بالتفكير الواقعي. ويتطلب التفكير الواقعي أن تقوم بوضع توقعات دقيقة عن الأمور التي يرجح حدوثها. وحتى تكون واقعيًا خاصةً في التعامل مع الأشخاص، يجب أن تدع مجالاً للضعف الإنساني وأخطاء البشر. فتمتع بطموحات واقعية في عملك وفي أسرتك، ولن تشعر بخيبة الأمل في النهاية.

فكرة الرفض

لا يمكنك أن تكون شخصاً منبوذاً من الذين لا يهتمون بمعرفتك.

إذا كان هناك شخص لا يهتم بك، فلا يمكنه أن يستمع إليك بفاعلية، وإذا كان لا يستمع إليك، فهو بالتالي لا يعرفك، أو يعرف حقيقتك على الأقل. وإذا كان لا يعرف حقيقتك، فهو بالتالي لا يرفضك أنت وإنما يرفض صورتك في مخيلته. لذا من الصعب أن نأخذ عملية نبذ الأشخاص لآخرين بمحمل الجد.

فكرة العلاقات

جميع العلاقات التي تكونها مع الأشخاص الآخرين مشروطة، إذا قدمت لهم شيئًا قدموا لك المقابل.

لا يمكنك أن تمثل كل شيء بالنسبة لجميع الأشخاص، وإن حاولت أن تفعل فأنت بذلك تقتل نفسك. فجميع العلاقات مشروطة، بل إن أعز أصدقائك أو حتى زوجتك، يقبلا بعلاقتك وفق هذه القاعدة، فعلى سبيل المثال، إذا قررت أن تخون زوجتك، فإن سمة العلاقة التي تربطكما عرضة للتغيير. وهناك تسلسل في علاقات الشخص، فأنت تقدر بعض العلاقات عن أخرى.

ويمكنك أن توضح مجموعة العلاقات الخاصة بك بترتيب تسلسلي، وهذا مثال على ترتيب تسلسلي للعلاقات بين الأشخاص:

١ – النفس

٢ – الزوجة والأبناء

٣ – الأصدقاء والزملاء المقربين

٤ – أصدقاء ومعارف آخرون

ويمكنك أن تعد في عملك مثلاً ترتيب تسلسلي مثل الآتي:

١ – عملاؤك

٢ – رئيسك الأعلى

٣ – رئيسك المباشر

٤ – مساعدوك

٥ – زملاؤك وما إلى ذلك

فكرة السمعة

تذكر أنك لا تمثل سمعتك.

أنت لست مسئولاً عن أفكار الآخرين عنك، ولكن قد تكون قادرًا إلى حد ما أن تؤثر على أفكارهم عنك، ولكنك في النهاية لست مسئولاً عما يختارونه من أفكار، عندما نقوم بالتحليل النهائي. وصورتك في أعين الآخرين هي سمعتك، وأنت لديك يقينًا أنك أكثر بكثير من مجرد هذه الصورة. وصورتك هي التي تظهر في أعين من يراك، ولكنك في الواقع لا تمثل سوى هويتك الخفية.

فكرة المجازفة

يمكنك أن تجعل حياتك مليئة بالإثارة والمغامرة بخوض المجازفات بذكاء.

يكمن خطر حقيقي في منطقة الراحة التي يركن إليها كثير من الناس الذين لا يحبون خوض المجازفات. ولكن انتهاز الفرص الذكية يزيد من إثارة الحياة، ولكن ينبغي أن تخوض المجازفات التي تنسجم مع سلامك الداخلي ومع هدفك من الحياة. اختر الأفكار التي تجعلك تلقائيًا ومليئًا بالمشاعر، وستجد كثيرًا من المرح، ولكن ليس على حساب شخص آخر.

فكرة الأدوار

مطلوب منك في الحياة اليومية أن تلعب عددًا مختلفًا من الأدوار.

يوجد تمييز كبير بين أن تلعب دورًا وأن تؤدي وظيفة، فأن تلعب دور مدير على سبيل المثال، يختلف بصورة كبيرة عن ممارسة الإدارة. لذا، يعتبر لعب الأدوار أمرًا ضروريًا في الغالب. ويمكن للشخص أن يلعب دورًا وأن يؤدي وظيفة، ولكن من المهم أن يكون مدركًا للاختلاف الشاسع بينهما. فلا تخلط بين الأدوار التي تلعبها وحقيقة شخصيتك.

فكرة المسئولية عن اختيار الأفكار

أنت مسئول بشكل تام عن الأفكار التي تختارها، والمشاعر التي أثارتها هذه الأفكار، والسلوكيات التي انتهجتها والناتجة عن هذه الأفكار.

أنت مسئول عن نفسك وعن تصرفاتك، سواء كنت قادرًا على الاعتراف بهذا أم لا. فلا أحد غيرك مسئول عما اخترت من أفكار (وبالتالي المشاعر الناتجة عن هذه الأفكار). أنت مسئول عن قدرك الخاص، سواء كنت ترغب في أن تكون كذلك أم لا. وبغياب الفكرة، تغيب

بالطبع مشاعرك وسلوكياتك الهادفة. فأنت بلا عقلك لا شيء. فمن في النهاية الذي يختار أفكارك؟ أليس أنت؟

والسبب الرئيسي الذي يجعل كثير من الناس يجدون صعوبة في قبول هذا الواقع، هو أنه يحرمهم من أكثر آليات الدفاع مكرًا: أي الرغبة في إلقاء اللوم على الآخرين والإدعاء بأنهم دفعوهم إلى التفكير والشعور والتصرف بهذه الطريقة أو تلك.

فكرة البحث عن الآفاق

ابحث عن الآفاق وليس الحدود.

يتغير الأفق دائمًا كلما تحركنا تجاهه، وكلما تحركت للأمام ينبغي أن تذكر نفسك أن الأفضل لم يأت بعد. ولا يمكنك أبدًا أن تتوقع أنك ستصل إلى هذا الأفق يومًا ما، وبالتالي ستظل تتحرك للأمام إلى أن يحين أجلك. ولا يمكن رؤية الأفق إلا من بعيد. وتختلف الحدود عن الآفاق، فهي تتسم بضيقها، ولكن الأفق حر ويعد دائرة مفتوحة من جميع الجوانب.

فكرة المعاناة

الشعور بالمعاناة قائم على اختيارك أنت.

ترجع المعاناة بشكل كامل إلى ما تختاره من أفكار، وليس الحدث الخارجي الذي تظن أنه تسبب في معاناتك. استخدم هذا المفهوم لتذكر نفسك بأن تعاني في بعض الأحيان - ولكن لا لتفرط في المعاناة - حتى عندما تكون الأمور مؤلمة. وسوف يساعدك مفهوم أن المعاناة قائمة على اختيارك للأفكار التي تتسبب بها في تقليل ألمك إلى حده الأدنى، عندما تكون مثلاً عند طبيب الأسنان، وفي السمو بحياتك بمفهومها العام إلى أقصى حد كل يوم.

فكرة تحمل المسئولية

أنت مسئول عما يدور في ذهنك فقط.

هذه الفكرة التي تشكل لب التفكير البناء، ستذكرك بتحمل مسئولية نفسك على أساس ما يدور في عقلك. وسوف يحميك هذا من غرور محاولة إدارة عقول الآخرين. فتحمل مسئولية عقلك هو مهمة بها من الضخامة ما يكفيك من جميع الجوانب.

فكرة تعامل الآخرين معك

يميل الناس على الأمد الطويل أن يعاملوك بالطريقة التي تعلمهم كيفية التعامل بها معك.

ليس عليك قبول سلوكيات غيرك من الناس، خاصةً عندما يأتي الأمر إلى الطريقة التي يعاملوك بها. قد يقوم شخص أو مؤسسة بإساءة معاملتك مرة من دون قصد، ولكن بعد ذلك تكون مهمتك هي تعليمهم كيفية التعامل معك. ويمكنك أن تعلمهم كيف يعاملوك بأسلوب لائق ومحترم كأن تأخذهم جانباً بأدب وتشرح لهم الأسلوب اللائق في المعاملة بطريقة مهذبة. فإذا لم يفهموا الأمر، قم بخطوات أكثر صرامة في تعليمهم الطريقة التي ينبغي أن يعاملوك بها. وهذا ينطبق تماماً مع رؤسائك وزملائك وأصدقائك وأسرتك وأطفالك والموظفين الذين قد تتعامل معهم في أي مكان، وجميع الأشخاص الذين قد تربطك بهم صلة في حياتك.

فكرة التميز

أنت شخص مميز ولا يضاهيك غيرك.

عندما ولدت تغير وجه العالم، فلم يكن هناك شخص مثلك تماماً في تاريخ العالم، ولن يكون هناك. والإيقاع الذي يدور بداخلك يخصك أنت وحدك عن دون العالم كله. يمكنك أن تتوقف عن سماعه متى شئت، ويمكنك الانسجام معه متى أردت، ولا يوجد غيرك يمكنه سماع هذا الإيقاع. وأنت لست مجنوناً لأن غيرك لا يمكنه سماع هذا الإيقاع. فكل منهم لديه إيقاع خاص به إذا حاولوا الإصغاء إليه. وسوف تساعدك هذه الفكرة على التغلب على الإحساس بالغيرة فتقول لنفسك: "ربما أفتقد هذا الأمر. ولكن لدي ما يخصني ولا ينازعني فيه أحد، فأنا شخص مميز وفريد من نوعي." كما ستساعدك على إدراك حقيقة أنك مميز بشكل كبير وليس غير طبيعي، وهو ما يحميك من مقارنة نفسك مع غيرك من الأشخاص، الذين من ناحية أو أخرى يلعبون أدوارهم أفضل منك قليلاً أو نحو ذلك. كل ما عليك هو أن تقول لنفسك: "حسناً، نحن نلعب في ملعبين مختلفين، وكل منا يلعب بطريقة تختلف عن بعضها إلى حد ما."

فكرة القِيَم

القيمة اكتساب وليس تعلم.

يشعر الشخص بالقيم في أعماقه، فإذا كنت ترغب في نشرها. فيجب أن يتم ذلك بأن تكون نموذجاً لها ولا تسعى إلى تعليمها. ضع مثالاً من غيرك من الأشخاص الذين تريد أن تؤثر عليهم وتجعلهم يؤمنون ببعض قيمك: زملائك ورؤسائك ومرؤوسيك وأبنائك وزوجتك

وعملائك وأصدقائك. وبدلاً من أن تحاول تعليم هؤلاء الأشخاص الذين تريد أن تؤثر عليهم بوجهة نظرك المحملة بالقيم، استخدم هذه الفكرة لتحفز نفسك على أن تكون نموذجًا ملهمًا لهم. فإذا كنت تريد أن يستمتع طفلك بالقراءة، ينبغي أن تستمتع أنت بالقراءة. وإذا كنت تريد أن يخلص مرؤوسيك المباشرين في العمل ينبغي أن تخلص أنت في العمل. وإذا كنت ترغب في أن يتحمل زملاؤك إدارة أنفسهم بشكل أكبر، فلم لا تجعل همك أن تدير نفسك بشكل أفضل في المقام الأول.

فكرة العمل واللعب

اعمل بجد، ولكن العب بجد أكبر.

يمنعك هذا المفهوم من الإفراط في أي ميول لإدمان العمل قد تتسم بها. لا يعيبك شيء إذا كنت تعمل بجد، ولكن حتى يمكنك أن تحافظ على وضوح أولوياتك في الحياة، ذكر نفسك من حين لآخر بأن هناك أمورًا أخرى غير العمل.

وهناك أشخاص آخرون يقومون بعكس هذا، فهم يلهون بجد، ولكن يعملون بجد أكبر. لذلك في أي وقت تأخذ فيه العمل بصورة بالغة الجدية، قف مع نفسك لوهلة وحدد واختر أن تعمل بجد ولكن تلهو بجد أكبر. فهذا سيذكرك بأن هدفك هو أن تعيش حياةً ليست ناجحة على طول الخط. وهناك من يعمل ويحقق الرضا في حياته. ومن المثير للاهتمام أنه عندما لا يأخذ الشخص عمله بمحمل الجد، فإنه يؤديه بشكل أفضل. ولكن عندما يبذل جهدًا أكبر، فإنه يعيق ظهور أسلوبه الخاص في العمل.

فكرة القلق

استبدل القلق المفرط بالقلق المناسب.

يعتبر القلق أحد المشاعر السلبية، وتتسم معظم حالات القلق بهذا، ولكن يمكن أن يساعدك ما يسمى بالقلق الإبداعي أو القلق المناسب في أن تكون أكثر حساسية واهتمامًا. وسوف يساعدك القلق المناسب في الاستعداد مسبقًا لمصدر القلق، عندما يكون من الممكن القيام بهذا. فسوف يجعلك تقف على أرض ثابتة. ويمكنك كشخص يفكر تفكيرًا بناءً أن تتحمل مسئولية مشاعرك بكل ما يحمل هذا من معنى. ما عليك إلا القلق قليلاً عندما يكون من المفيد أن تفعل ذلك. ويمكنك أن تمتنع عن القلق عندما لا تكون هناك فائدة ترجى منه، وذلك يأتي ببساطة باستبدال القلق المفرط بالقلق المناسب.

فكرة الحال الأسوأ

قد يكون الحال أسوأ مما هو عليه الآن.

تعتبر هذه فكرة بناءة رائعة عندما تعدم الحيلة في أمر ما. فإذا كنت تعاني من مرض، فقد يسوء حالك عما أنت عليه. وعلى كل حال، "فمنذ اليوم الذي ولدت فيه، وحتى تساق إلى قبرك، لم تكن الأمور سيئة للغاية لأنها لم تصل أبداً إلى الأسوأ."

من المحتمل أن تكون هذه الفكرة واحدة من أفضل الأفكار البناءة التي يمكن اللجوء إليها في جميع الأحيان حتى يمكنك تخطي أي وقت عصيب، وفي الحقيقة يمكن أن تسوء الأمور قليلاً. وهذا يعتبر توضيح جيد للتفكير غير الإيجابي والذي يمكن أن يكون فعالاً للغاية في كثير من الأحيان. واستخدم هذا المبدأ بقدر حاجتك إليه، فقد يخفف الحمل من عليك.

ملحوظة: نحن ما زلنا في البداية.

يعد هذا الملف الذي نستهل به العملية هو البداية. واسمح لي أن أذكرك أن الفكرة البناءة هي أية فكرة تعمل لأجلك في أية لحظة، سواء كانت إيجابية أو سلبية، رائعة أو غير ذلك. فأية فكرة توجهك نحو النتيجة التي ترغب فيها (أي الحياة الأفضل) تعد فكرةً بناءةً.

الفصل الخامس

الأفكار البناءة غير المعقدة

نعرض عليك هنا مزيداً من الأفكار التي تتسم بالفاعلية، ولاحظ أن بعضًا منها شديد الوضوح وغير معقد وإيجابي. ولا يجب أن تكون الفكرة لامعة أو معقدة أو رائعة حتى تحقق لك الرضا في الحياة.

بعض الأفكار غير المعقدة والبناءة في الوقت نفسه

فكرة رئيسك في العمل

استمتع بالعمل من أجل رئيسي (للاستمتا ع بالذهاب إلى العمل، والعمل مع رئيسك).

فكرة الهدوء

أنا أجلس على شاطئ جميل يطل على البحر (لتهدأ وتستمتع قليلاً بوقتك).

فكرة التجمع مع زملائك للذهاب إلى العمل

أنا استمتع بالتجمع مع زملائي للذهاب إلى العمل، وترد إلى ذهني أفكارا رائعة وأنا في طريقي إلى مقر العمل (لمساعدتك على تحمل الرحلة من وإلى العمل كل يوم إذا كانت طويلة).

فكرة الشفقة

أشفق على هؤلاء الناس الذين يخلدون إلى فراشهم وهم يتضورون جوعًا (حتى تشعر بأنك تهتم بالعالم من حولك).

فكرة التركيز

أشعر بالاهتمام (حتى تركز انتباهك وتتسم بالمزيد من اليقظة).

فكرة الثقة

أشعر بأني على ما يرام، فأنا في أفضل حالاتي (لتشعر بثقتك في نفسك، وتصبح أكثر اجتماعية).

فكرة النظام الغذائي

أكره الحلوى (لتحافظ على نظامك الغذائي).

فكرة الفرح

أنا الذي أقود فريقي نحو النجاح (حتى تشعر بالفرح والإثارة أو تستمتع قليلاً).

فكرة الانفتاح على العالم

أرى أروع مشهد رأته عيناي طوال حياتي (حتى تشعر بانفتاحك على العالم، وحتى تشعر بأنك على صلة بالجمال، وتهنأ بالسلام الداخلي).

فكرة الاستمتاع

أنا أستمتع بمشاهدة ممثلي الكوميدي المفضل (لتضحك وتشعر بإحساس أفضل).

فكرة التخلص من مشاعر الغضب

"خذ هذه، خذ تلك!" (وأنت تتصور أنك تلكم غريمك) (حتى تتخلص من أو على الأقل تقلل المشاعر السلبية التي تكنها لشخص معين).

فكرة الأهمية

أفكر في الثناء الرائع الذي تلقيته بعد حديثي (حتى تشعر بأهميتك، أو تشعر بالفخر أو تستمتع بعض الوقت).

فكرة التواضع

لست متميزًا عن غيري إلى حدٍ كبير (حتى تشعر بالتواضع وتحافظ على هدوئك في أحد الظروف).

فكرة السعادة

أفكر في ابني الرائع (أو ابنتك أو صديقك أو زوجتك، إلى آخره) (حتى تشعر بالتقدير أو الفخر أو حتى تستمتع بعض الوقت).

فكرة الرفاهية

أستمتع بارتداء هذا التاج المرصع بالأحجار الكريمة (حتى تشعر بالثراء المالي، والترف بعض الوقت [ولم لا، مرة واحدة لهنيهة؟])

فكرة التظاهر

أستطيع دومًا أن أتظاهر بالمرض أو الغضب أو الفرح أو اللامبالاة (حتى لا يساء استغلالك، أو تتمكن من إتمام صفقة بيع، أو للتأثير على شخص آخر بطريقة معينة).

فكرة البراعة الفائقة

أمارس رياضتي المفضلة، وألعب كالأبطال (حتى يتحسن مستواك في نشاطك الرياضي، وتشعر بالمزيد من القوة والثقة في نفسك).

فكرة الأحاديث العامة

أعشق الأحاديث العامة (حتى تواتيك الثقة عندما تقوم بعرض على جمهور).

فكرة الامتناع عن التدخين

أزدري السجائر (حتى تمتنع عن التدخين).

اختلافات دقيقة بين الكلمات

نورد فيما يأتي بعض المصطلحات والعبارات التي تميز بوجه عام بين الفكرة البناءة والفكرة الهدامة. وتمثل الكلمات التي تتألف منها الفكرة أهميةً كبيرةً لتأثيرها على المحصلة النهائية. ونوصي باستخدام الكلمات البناءة التي سوف نسردها فيما يأتي، لتحقيق أفضل النتائج من أية فكرة بناءة قد تبدر إلى الذهن يحددها المرء بنفسه. وتذكر أن السر هنا هو التحكم في الصعوبة التي تواجهها بنفسك. وليس أي مصدر خارجي. ولا شك أن من الضروري أن تصبح دقيقًا في اللغة التي تستخدمها في صياغة أفكارك. ومن الخطأ أن نتصور أن الكلمات لا تشكل فارقًا في عملية التفكير. ولا يعتبر تناول الاختلافات الدقيقة بين الكلمات قاصراً على علم المعاني، فغالبًا ما يؤدي سوء استخدام كلمة صغيرة إلى اختلاف كبير في التأثير. هناك مثلاً اختلاف دقيق ولكنه كبير في الوقت نفسه بين "خيارات مفضلة" و"احتياجات"، وبين "يمكن" و"ينبغي". وبين "التفكير البناء" و"التفكير الصحيح".

تعد الدقة في استخدام الكلمات أمراً ضرورياً بالنسبة لبعض الأفكار حتى تصبح بناءة عند تطبيقها في الواقع.

من المهم أن تعتاد على هذه الكلمات والعبارات الجديرة بالاعتبار، لذلك سوف يتكرر معظم نماذج الأفكار البناءة التي سوف أتناولها فيما بعد في هذا الفصل وبعض نماذج الحالات التي نشير إليها عندما نوضح كيفية تطبيق الأفكار البناءة في الواقع.

نورد بعد المقارنة بين الكلمة البناءة والكلمة الهدامة أمثلة عليهما في جملة ندعمها بشرح الأساس المنطقي الذي يدعونا إلى استخدام أسلوب التعبير بهذه الكلمة أو غيرها من الكلمات البناءة.

الكلمات البناءة	**الكلمات الهدامة**
خيارات مفضلة	**احتياجات**

"أفضل هذا الأمر، ولكني لست في حاجة إليه." (فمن السهل أن تحصل على الشيء إذا لم تكن في حاجة إليه. فعلى سبيل المثال، تعد أصعب فترة تبحث خلالها عن وظيفة عندما تكون في حاجة ماسة إليها).

فرص للتعلم	**إخفاقات**

"أنا لا أفشل، وإنما أحظى بفرص للتعلم." (ففرص التعلم تمدك بقوة تدفعك إلى التعلم من أخطائك، في حين أن الفشل لا ينطوي على أنه قد تتاح لك فرصة التعلم من أخطائك فيما بعد).

الصفح	**الإذن**

"أجد في بعض اللحظات أن من الحكمة أن اطلب الصفح عما أقوم به، بدلاً من الانتظار حتى أتلقى إذن القيام به." (تفيدك هذه الفكرة في الظروف التي تريد فيها أن تقوم بعمل ما بدلاً من الانتظار).

الشك	**التشاؤم**

"يعتريني الشك، ولكني لا اتسم بالتشاؤم." (حيث يميل المتشائمون إلى الشك في جميع الأمور الجيد منها والسيئ، ولكن الشكاكون يميزون بين الأمور المجدية والتي لا رجاء منها - ويحتفظوا بالمجدي منها).

أفكار إيجابية واقعية | **الإفراط في التفاؤل**

"أنا شخص واقعي، ولا أفرط في التفاؤل" "فالإفراط في التفاؤل يدل على أنك لم تكتسب الخبرة الكافية وتميل إلى الإفراط في تبسيط الأمور، ولكن الشخص الإيجابي الواقعي يتميز بمواجهته للواقع بكل إقدام).

الآفاق | **الحدود**

"أرى أمامي آفاقًا بعيدة، وليس حدودًا." (حيث إن الأفق يمتد دائمًا كلما تقدمنا نحوه، مما يدفعنا إلى مواصلة مسيرتنا دون توقف، وهو ما يختلف عن الحدود، حيث إنها تنطوي على مواجهة عوائق. لذا، فإن تعبير الآفاق يفيد في تصوير الحياة كأنها رحلة لوجهة ما بدلاً من أن تكون الحياة هي الوجهة).

واقعي | **منطقي**

"أنا شخص واقعي، فلا أعتمد على المنطق دون غيره." (من غير المجدي أحيانًا أن تكون شخصًا منطقيًا في هذا العالم الذي يكون غالبًا أبعد ما يكون عن المنطق والعقل. وتقيك الآمال الواقعية من الشعور بالإحباط إن فشلت بتحقيقها، على خلاف الآمال المنطقية. فهذا التعبير يحافظ على هدوئك."

درامي | **مسرحي**

"أستمتع بدراما الحياة، وليس بمسرح الحياة." (فكلمة المسرح تنم عن التكلف والتصنع، في حين أن الدراما تشير إلى أمور واقعية تشكل الحياة الحقيقية.)

التوافق | **التنافر**

"التوافق مع الحياة أفضل بكثير من التنافر معها." (فالتوافق يبعث على السكينة والانسجام مع البيئة المحيطة بك، بينما التنافر لا يعني إلا التأثير على محيطك بصورة سلبية.)

التأثير على الآخرين | **السيطرة على الآخرين**

"أتميز بقدرتي على التأثير على الآخرين، ولكني لا أسيطر عليهم." (فالواقع يبرهن على أنك لا تستطيع أن تخترق عقول الآخرين، ولكن يمكنك التأثير عليها. وقد تدفع هذه الفكرة المديرين إلى أن يكونوا أكثر واقعية في علاقاتهم مع الآخرين).

غير محفز بدرجة كافية | **كسول**

"هو ليس بشخص كسول، ولكنه يفتقر إلى دافع قوي." (هذا التمييز بين الكسل وافتقار الدافع يمنح للشخص فرصة أن يقوم بما يتطلبه الموقف، بدلاً من إلقاء اللوم على الآخرين أو وصفهم بالكسل. فعندما نصف شخصًا بالكسل فهذا يعني أنه لا رجاء منه، في حين أننا ما إذا قلنا أنه يفتقد إلى الحافز القوي فنحن نشير بذلك إلى أن هناك بابًا للخروج من هذه الحالة والقيام بما يتطلبه الأمر).

باستطاعتي **يتحتم علي**

"لا يتحتم على القيام بهذا الأمر، ولكن باستطاعتي القيام بهذا إذا ما رغبت في ذلك." (فاستطاعة الشخص القيام بأمر ما توفر له الاختيار بين أن يقوم به وبين أن لا يقوم به، ولكن عندما يتحتم عليه فعل الأمر فلا مجال للاختيار. لذا عندما تقوم بالتعبير عن الأمر بأنه باستطاعتك القيام به، يعطيك هذا دافعًا داخليًا للقيام به، بينما الوجوب يمنعك عن التحرك).

اختار أن أكون **أنا أكون**

يختلف التعبير "أختار أن أكون محاربًا" عن التعبير "أنا محارب." (فالاختيار يضع مساحة التغيير تحت سيطرة الشخص الذي اختار).

سأقوم بـ **سأحاول أن**

"أنا لن أحاول، بل سأقوم بهذا الأمر." (فإذا قال شخص ما "سأحاول القيام بهذا الأمر" فإنه يضع بذلك لنفسه مهربًا يمنعه من إنجاز ما سيقوم به بشكل فعلي).

سأجعل القرار صائبًا **سأتخذ القرار الصائب**

"لا تجعل القرار صائبًا قبل اتخاذه وإنما بعد اتخاذه." (وهذا اختلاف يسمح لك باتخاذ القرار حتى بدون أن تحصل على جميع الحقائق. وهو مبدأ رائع يساعدك على تجنب المبالغة في التأجيل).

قرارات متزنة **قرارات سريعة**

"اتخذ قرارات متزنة، وليس قرارات سريعة." (ويعد هذا فكرة جيدة تستطيع اللجوء إليها عندما ترغب في التأمل وتجنب الاندفاع والعجلة).

أواجه تحديات **أواجه عوائق**

"لا يعوقوني مرضي، ولكن أشعر أن هذا يمثل لي تحديًا من الناحية الجسدية." (فهذا يمنح الشخص السيطرة والتحكم عندما تكون قدراته تتسم ببعض القصور).

ما الذي يمنعني عن القيام بهذا؟ **لم أقوم بهذا؟**

"أقول ما الذي يمنعني عن القيام بهذا الأمر؟ وليس لم أقوم به؟" (فهذا التعبير يجعلك سباقًا متى أردت، بدلاً من اتخاذ موقف رد الفعل ومقاومة التغيير).

بإمكاني **ينبغي علي**

"بإمكاني القيام بهذا الأمر، وليس ينبغي علي؟" (فهذا التعبير يعطيك فرصة للتأكد من أساس الأمر الذي تريد القيام به.)

الحياة المرضية	الحياة السعيدة

"أسعى إلى تحقيق الرضا في الحياة، التي ليست بالضرورة تنطوي على السعادة." (فمواساتك لشخص فقد عزيز لديه، قد يعد تجربة تبعث فيك الرضا لدرجة كبيرة، بالرغم من أن هذه التجربة لا تتسم بالسعادة. فنحن نحظى بالسعادة عادةً كشيء جانبي في مسعانا وراء الهدف الأساسي وهو تحقيق الرضا في الحياة، فالسعادة ليست هدفًا في حد ذاتها على الإطلاق).

التفكير البناء	التفكير الصحيح

"الفكرة التي تعود علي بالفائدة هي فكرة بناءة. سواء اعتبرها الآخرون فكرة حمقاء أو غير صائبة." (وتعد هذه الفكرة أداة تذكير رئيسية لأحد أهم الاختلافات بين الفكرة الصحيحة والفكرة البناءة بشكل عام. فليس من الضرورة أن يجتمع الاثنان مع بعضهما البعض.)

أشعر بقلق محدود	يعتريني قلق عارم

"أشعر بقلق محدود، ولكن لا يعتريني قلق عارم بسبب المشكلة." (فالقلق العارم يتخطى مجرد إحساس القلق العادي، وقد يدفع القلق العارم الشخص إلى توقفه عن الإنتاج، ما لم يتم استخدام هذا القلق بإبداعية."

الحزن المسبق	الإنكار

"أشعر بالحزن مسبقًا لأني شخص واقعي." (فالحزن المسبق هو منهج رائع للتعامل مع الصعاب التي يرجح بشكل كبير أن تتعرض لها في حياتك طالما تتمتع بالفاعلية والنشاط. وإذا لم تشعر بالحزن على أية خسارة تتعرض لها، فسيكون هناك دائمًا جانبًا ناقصًا في حياتك").

المعاناة شعور اختياري	المعاناة أمر محتوم

"لا أريد أن يتسرب إلي الإحساس بالمعاناة." (فتحمل المسئولية الشخصية ينم عن أنه يمكنك دائمًا إما أن تختار الأفكار التي تجعلك تشعر بالمعاناة. أو أن لا تختارها).

الغضب يأتي من الخوف **الغضب من المظاهر الرجولية**

"عندما أشعر بالخوف، أسأل نفسي، مم أخاف؟" (فعندما يدرك الشخص منا أن الخوف هو الأساس الذي يجعله يشعر بالغضب، فإنه يتخلى عن الغضب بسرعة. ويمكن تجنب الغضب العارم إذا لم نكن نشعر بالخوف الشديد، وبالتالي يكون من النادر أن يشعر الشخص بالغضب العارم).

ارم الماضي وراءك واستفد من تجاربه **لا تعش في الماضي**

"أرمي الماضي ورائي وأستفيد من التجارب السابقة، ثم أواصل حياتي بعد ذلك." (وتدفعك هذه الفكرة إلى التفكير في الماضي، بل تدفعك أيضاً إلى الاستمتاع بذكريات الماضي السعيدة، ولكن ركز في الوقت نفسه على الحاضر).

الفصل السادس

إدارة ملف الأفكار البناءة

من الضروري بعد إعداد ملف خاص بك من الأفكار البناءة أن تلجأ إلى تنظيم أفكارك، بحيث تستطيع أن تستغل هذه الأفكار لصالحك. وهناك طرق مختلفة لتنظيم الأفكار، مثل تنظيمها في صورة سلسلة من الأفكار أو أن تدور حول موقف معين أو هدف ما، أو من الممكن استخدام بعض الاختصارات والرموز كأدوات تذكير بالأفكار البناءة. دعنا إذًا نتناول بعض سلاسل الأفكار البناءة.

سلسلة من الأفكار البناءة

نعرض هنا كيفية استخدام الضدين "الخيارات المفضلة" و"الحاجات"، لمساعدتك على وضع سلسلة من الأفكار البناءة، أي تجميع هذه الأفكار معًا في عدد من الأفكار البناءة حتى تضعك في موقف قوي يمكنك من التعامل مع أية صعوبة تواجهها.

توجد سلسلة معينة من الأفكار البناءة والتي يمكن أن تكون مفيدة للغاية في التعامل مع إحدى حقائق الحياة التي سنلاقيها يومًا ما، وهي الموت. فلا جدال في أن الموت ملاقينا في يوم من الأيام. ومن خلال اتباع سلسة التفكير، فقد تجد أن حقيقة موتك في النهاية تمنحك طاقةً لتحقيق المزيد فيما تبقى من حياتك من أيام، بدلاً من العيش في خوف. اعتبر هذه الحياة كمحطة أولى من حياة أخرى أبدية.

سلسلة من الأفكار البناءة عن قصر الحياة

قدر عالم الفضاء المعروف "جاسترو" أن عمر كوكب الأرض سوف يمتد إلى ما يربو على ١٩ بليون سنة.

سيقترب كوكب الأرض في نهاية هذه المدة بدرجة كبيرة من الشمس فيتحول إلى كرة من اللهيب. كما أنه وفقًا لما يقوله "جاسترو" وكثير من العلماء، يصل عمر الأرض منذ نشأتها وحتى الآن إلى سبعة بلايين سنة تقريبًا. في حين أننا نولد ثم نعيش على هذه الأرض ٧٠ سنة أو حتى ٨٠ أو ١٠٠ سنة ثم نموت. وعندما

تقارن حياتنا بحياة الأرض، نجد أن حياتنا تعتبر لمحة نمر عبرها إلى حياة أخرى من الأبدية. وطالما أن هذه مرحلة قصيرة نعيشها، فلم لا نجعل منها مرحلةً ناجحة؟ فبالطبع من غير المعقول أن نعش هذه الحياة القصيرة ونحن نعاني طوالها من الحزن الدائم.

أفكار بناءة عن مواقف الشعور بالظلم وعدم الرضا

يتعرض جميعنا في هذه الحياة إلى مواقف نشعر فيها بالظلم وعدم الرضا، وتختلف درجة هذا الشعور من شخص لآخر، وهو ما يعد أحد التحديات الطبيعية التي يواجهها أي فرد يعيش في أي مجتمع.

هناك أشكال لا حصر لها من المواقف التي نتعرض فيها إلى هذا الشعور، وتتنوع درجة هذه المواقف، فمنها القاسي ومنها غير ذلك، ومن هذه المواقف:

- أن يواجهك عائق كبير
- أن تتعطل سيارتك في منتصف طريق سريع، ولكن عندما يفحصها الميكانيكي يقول لك أن لا عيب فيها، ويكلفك ١٥٠ جنيهًا إسترلينيًا مقابل تقييمه لحالة السيارة
- أن يحظى زميل لك اعتاد على الهروب من المسئولية بالثناء بدلاً منك
- أن تتهمك زوجتك بالتبذير في حين أنك تحرم نفسك بالفعل من بعض وسائل الترف
- أن يسبك طفلك الصغير بالرغم مما عانيته من أجله!

سلسلة من الأفكار البناءة عن مواقف الشعور بالظلم وعدم الرضا

العدل ما هو إلا مفهوم مجرد ونسبي، فهناك كثير من الأشخاص الذين يتحكمون في أنفسهم وتعلموا كيفية القضاء على الشعور بالظلم وعدم الرضا عندما يتعرضون إلى مواقف تبعث فيهم هذا الشعور. فعلى مدى واسع، لجأ هؤلاء الأشخاص إلى الشعور بالحزن مسبقًا، لأنهم يعلمون أنهم قد يتعرضون إلى مواقف يشعرون فيها بالظلم وعدم الرضا من حين لآخر. بل إنهم قد يبكون في بعض الأحيان وتتقطع نياط قلوبهم من الحزن. وهؤلاء الأشخاص لديهم قناعة بأنهم أشخاص فريدين في هذا العالم، الذي يشعرون فيه بالوحدة من حين لآخر. ويأمل هؤلاء أن يتلقوا الثناء دومًا، وأن لا يشعرون بالظلم وعدم الرضا، ولكنهم يقبلون الواقع الذي يقول بأنهم سيتعرضون إلى مواقف تبعث فيهم هذه المشاعر.

ولكن هذا لا يمنعهم بالطبع من السعي بكل قوة لمواصلة حياتهم، بل إنهم يفعلون كل ما يتحتم عليهم فعله لتصحيح الأوضاع التي تسببت في مشاعر الظلم وعدم الرضا. ولكنهم في الوقت نفسه يتسمون بتصميم لا يتزحزح بعدم الشعور بالظلم وعدم الرضا مهما واجهوا من مواقف. فهم يقومون بما يمكنهم القيام به، ولكنهم يتجنبون بشكل دائم ما يطلق عليه "العقاب الثلاثي".

تجنب العقاب الثلاثي

١ - العقاب الأصلي، أي الظرف الذي شعرت فيه بالظلم وعدم الرضا، والذي فُرض عليك دون أن يكون لك يد فيه، ولكن العقاب الثاني والعقاب الثالث يرجعان إلى الشخص نفسه.

٢ - ينطوي العقاب الثاني على أن تشعر بالحزن داخليًا بسبب الموقف الذي تعرضت له وسبب لك الشعور بالظلم.

٣ - ينطوي العقاب الثالث على إلحاق المزيد من الضرر بنفسك وأنت تحاول أن ترد الصاع لمن تسبب في شعور الظلم لديك.

وتوضح دراسة الحالة التالية كيف يقوم الشخص بتلقي الثلاث عقوبات بحماقة، بدلاً من أن يكتفي بعقاب واحد.

"جون" والعقوبات الثلاث

اشترى "جون" بماله الذي ناله بمشقة بالغة مكيف هواء من إحدى الشركات. وعندما وصل مكيف الهواء تبين له أنه لا يعمل. فكتب خطابًا لرئيس الشركة يطلعه على الوضع، فلم يصل له جواب مرضي. (وأدرك "جون" المسكين عند هذه اللحظة أنه قد غرر به.) ويمثل هذا الموقف هو العقاب الأصلي والذي لا يمكننا تجنبه في بعض الأحيان، حتى مع أفضلنا.

بينما كان يقوم "جون" باتخاذ الخطوات الضرورية لتصحيح أوضاع هذا الخطأ الواضح، ملأه غضب عارم: كان ساخطًا ومتضايقًا، ولم يكن يستطيع النوم. كان يصرخ في أطفاله، ويملئه الضيق مما تعرض له، ويمثل تحويل "جون" لغضبه نحو نفسه العقاب الثاني، وهو عقاب لم يكن من الضروري تمامًا أن ينزله على نفسه. والأشخاص الذين يتحكمون في أنفسهم لا ينزلون بأنفسهم

أبدًا العقاب الثاني، لأنهم تعلموا كيف يختارون أفكارهم البناءة التي تحول دون مثل هذا الغضب والإحباط عديم الجدوى.

في هذه الأثناء، قدمت هذه الشركة عرضًا خاصًا على جهاز تلفزيون كان "جون" يبحث عنه طوال شهور. وتبيع الشركة هذا الجهاز بأقل من سعر السوق بمائة جنيه إسترليني، بل ويحظى التلفزيون أيضًا بضمان كامل من المصنع. ومع ذلك تجاهل "جون" هذه الفرصة ودفع المائة جنيه إسترليني الزائدة لمحل آخر. هنا قد تلقى العقاب الثالث، وهو أقصى ما يمكن أن يحصل عليه من عقاب، فقد أنزل بنفسه العقاب حتى يهدئ من وتيرة غضبه. ولكن الشخص الذي يدير أفكاره بفاعلية لا يقوم بإنزال عقاب على نفسه أبدًا حتى يهدئ من غضبه، ما لم يقس أولاً المزايا والعيوب.

بكلمات أخرى، ربما يتعرض الأشخاص الذين يفكرون في أفكار بناءة للضرر في أي وقت، ولكنهم يختارون الأفكار البناءة الضرورية التي يمكنهم التحكم بها، والتي تقلل خسارتهم إلى أقل حد ممكن. وهذا الخيار ليس مقصورًا على أحد إنما هو متاح للجميع. تخيل عالمًا قضي فيه على الكرب والحزن في ليلة وضحاها، ولم يعد هناك من يولدون بداخلهم الشعور بالحزن بدون ضرورة، ومن النادر أن يهدئ الشخص من وتيرة غضبه دون إنزال ضرر بنفسه. فيا لها من بيئة يعيش فيها البشر. ومع ذلك، لا زال الأمل ضعيفًا في أن يتبنى كل شخص هذه الفكرة. فهي اختيار فردي.

فكرة للملف الخاص بك (اختر واحدة)

- **الفكرة الهدامة:**

أتتعطل سيارتي في هذا المكان النائي؟ يا له من موقف يبعث على الغضب والانزعاج.

- **الفكرة البناءة:**

انظر إلى هذا المكان الغريب الذي تعطلت فيه سيارتي. يجب أن استعد في بعض الأحيان لمثل هذه الظروف. سوف أشعر بالغضب للحظة (الحزن السريع) ثم أفكر بسرعة في كيفية تصحيح هذا الوضع.

ترتيب الأفكار البناءة لأغراض خاصة

يخدم تنظيم بعض الأفكار البناءة المناسبة بطريقة معينة العديد من الأغراض الخاصة. وفي أثناء إجراء حلقة دراسية تناولت الفاعلية التامة، اخترت عشر أفكار قوية لأعرضها على الجميع. وأطلقت على هذه الأفكار "الأفكار البناءة العشر الأساسية"، ونستعرضهم في التالي:

الأفكار البناءة العشر الأساسية

١ - اتسم بالواقعية ولا تقتصر على مجرد أن تكون منطقيًا.

٢ - تحمل مسئولية نفسك، على الأقل مسئولية عقلك.

٣ - استخدم التفكير البناء وليس التفكير الهدام.

٤ - قم بالتأثير على الآخرين ولكن تحكم في نفسك خاصةً في اختياراتك لأفكارك.

٥ - اسع بحثًا عن الرضا وليس عن السعادة.

٦ - كن حريصًا فيما تختار أن تسعى وراءه.

٧ - استخدم هويتك الخفية (سوف نوضحها فيما بعد).

٨ - اسع وراء الضغط الجيد وليس الضغط الذي يلحق بك الضرر.

٩ - تجنب الأفكار الانهزامية.

١٠ - أعد اكتشاف نفسك متى كان يتوجب عليك ذلك.

سوف تستوعب هذه الأفكار بالطبع حيث حصلنا عليها من ملف البداية الخاص بالتفكير البناء، الذي تناولناه في السابق. وسنظل نذكر هذه الأفكار، حيث لا يعدم المرء منا أبدًا من حاجته إلى أدوات تذكره بالأفكار البناءة. والسبب الذي يدعونا إلى تكرارها في هذا المقام هو توضيح طريقة أخرى مثيرة للاهتمام في تذكير نفسك بالأفكار التي قد تعود عليك بالنفع.

أدوات التذكير

بالنسبة للحديث القصير الذي قمت به عن التحكم في النفس، نسقت أربع أفكار ذات فوائد جليلة تستخدمها كأدوات تذكير. وعندما تقف مع نفسك لوهلة ضع نصب عينيك هذه الأفكار:

- أنا أفضل الحصول على هذا الأمر ولكني لست في حاجة إليه.
- ألجأ إلى الواقعية ولا أقتصر على أن أكون مجرد شخص منطقي.
- أسعى إلى الارتقاء إلى مستوى الامتياز، ولست أسعى وراء الكمال.
- أنا لا تواجهني مشاكل ولكن لدي مشروع علي بذل الجهد لإنجازه.

إسداء النصائح البناءة لنفسك

اختر نصائح وأفكار بناءة واضحة تقوم بالسيطرة على نفسك، في كل موقف من المواقف التالية:

تدريب

صاح فيك مديرك غضباً لأنك لا تبذل قصارى جهدك في العمل.

بعض الأفكار البناءة لهذا الموقف:

زوجتك تخبرك أنك لا تشارك بشكل كاف في مسئوليات إدارة المنزل.

بعض الأفكار البناءة لهذا الموقف:

اكتشفت للحظة أنك تشعر بقلق عارم لأنك لا تعرف مصدر دخلك القادم.

بعض الأفكار البناءة لهذا الموقف:

لم يقدم لك النادل خدمة لائقة، فلم يقدم الخضروات في الطبق الرئيسي، واستغرق وقتًا طويلاً في إحضار الطعام.

بعض الأفكار البناءة لهذا الموقف:

رسب طفلك في إحدى مواده الدراسية، وأنت تعرف تمامًا أن لديه القدرة على النجاح فيها بسهولة.

بعض الأفكار البناءة لهذا الموقف:

وجدت سيارتك الجديدة قد تعرضت لصدام وهي في المكان المخصص لانتظار السيارات، ولكنك لا تعرف من قام بهذا لأنك لا تعرف مكانه.

بعض الأفكار البناءة لهذا الموقف:

كيف كان أداؤك في هذا الاختبار؟ يتطلب هذا الاختبار بعض الممارسة والخيال حتى يمكنك أن تجد أو تكتشف فكرة بناءة أو اثنتان للموقف الواحد، ولكن إذا بذلت جهداً فسوف يثمر في النهاية عن نتيجة مرضية.

الفصل السابع

اختيار الأفكار بشكل مسبق

لا يقتصر الأمر عند إيجاد الفكرة البناءة الجاهزة للاستخدام، لأن هناك مرحلة أخرى يجب المرور عليها وهي اختيار الفكرة في الوقت والمكان المناسبين. بمجرد أن تكون لديك عدة أفكار بناءة جاهزة للاستخدام، فلا زال عليك اختيارها. اعتمد على إرادتك الحرة عندما تجد أن من المناسب لك القيام بذلك. كن شخصًا عنيفًا وسباق في اختيار الأفكار، وليس مجرد مستخدم للفكرة أو مجرد مسيء لاستخدامها. كن شخصًا يملك الاختيار.

فكرة للملف الخاص بك (اختر واحدة)

• التفكير الهدام:

تثير الأمور التي تدور من حولي عصبيتي، ولدي حق كامل في أن أكون عصبيًا حسب الظروف التي أتعرض لها.

• التفكير البناء:

إذا كنت عصبيًا أقول لنفسي: "أنت من تجعل نفسك عصبيًا." ثم أقول: "هل أنت تستمتع بكونك عصبيًا أو تعود عليك أية فائدة من هذه العصبية؟" ثم أجيب عادةً بـ "كلا، أنا لا أجد متعة في عصبيتي."

لذلك أقول بعد ذلك: "توقف عن اختيار الأفكار التي تجعلك عصبيًا وابدأ في اختيار الأفكار التي تهدئ من نفسك." ثم اتبع بعد ذلك التعليمات التي أوجهها لنفسي حرفيًا، وأجد نفسي في سكينة تامة في النهاية.

وحتى تفهم بشكل أفضل كيف تدور عملية اختيار الأفكار، سنطلع على ما نطلق عليه مسرح الجسد والعقل.

مسرح الجسد والعقل

يصور مسرح الجسد والعقل ما يدور في جسدك وعقلك والسلوك الناتج عنهما. فأفكارك ومشاعرك تراودك في عقلك الباطن، بينما السلوك الذي يمثل جانبًا صغيراً منك يظهر أمام غيرك من الناس.

مسرح الجسد والعقل الخاص بك

يعتبر جسدك وعقلك مسرحًا بكل ما فيه من بهو فسيح مليء بالحضور والجمهور، تواجههم منصة عالية لا تتسع إلا لشخص واحد، ومساحة كبيرة خلف خشبة المسرح. وكل ما يدور خارج هذا المسرح الذي تمتلكه هو مجال السلوك الخاص بك، وكل شيء داخل مسرح الجسد والعقل يشمل:

١ - مشاعرك

٢ - جميع أفكارك

٣ - جانب شخصيتك الذي يختار الأفكار التي تبرز مشاعرك وسلوكك الحاليين. والجانب الذي يقوم بالاختيار يطلق عليه مخرج البرنامج. وهذا الجانب من شخصيتك شديد الأهمية.

تعريفات

- **مالك مسرح الجسد والعقل** - هو أنت. فأنت المالك الوحيد لعقلك وجسدك مؤقتًا.
- **مسرح الجسد والعقل** - يضم جميع مشاعرك وأفكارك. بالإضافة إلى جانب شخصيتك الذي يعتبر مخرج برنامج المسرح.
- **الخطاف**: هو أداة لإيقاف الأفكار واختيارها، يمكن أن يستخدمها المخرج في أي وقت يريد فيه جذب أو طرح فكرة ما من المنصة أو خشبة المسرح.

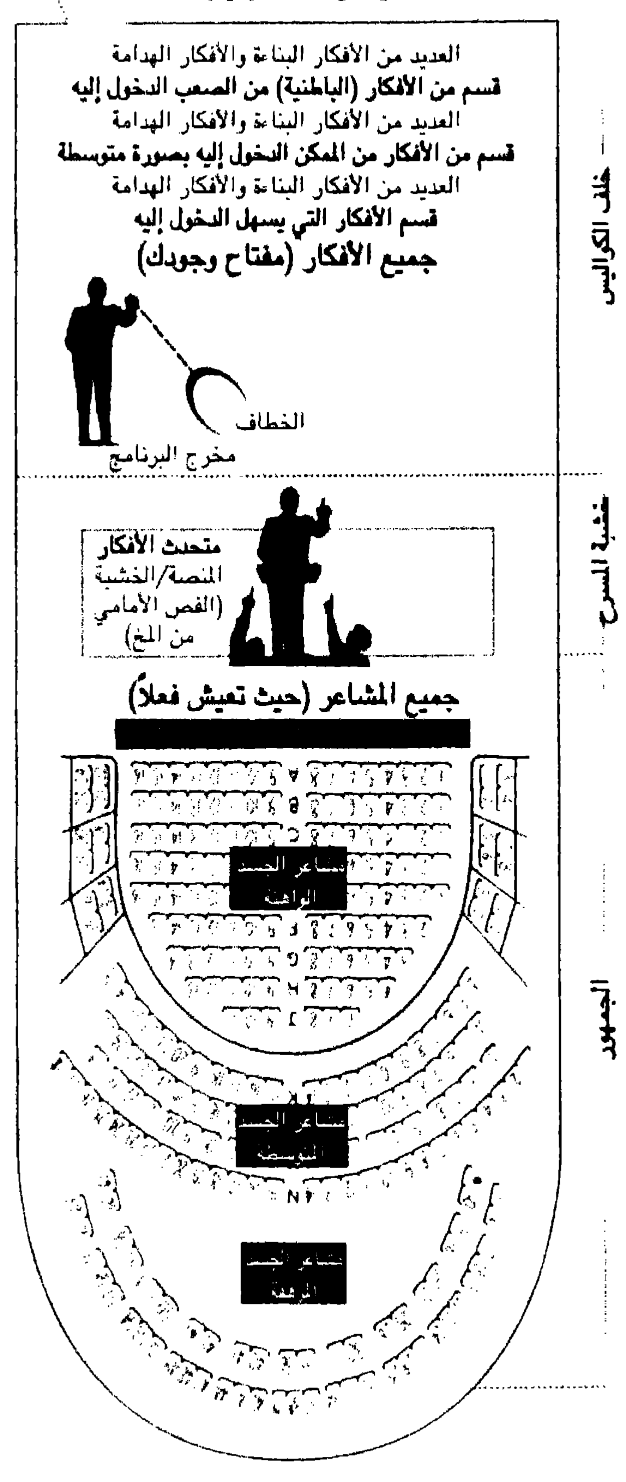
- **المنصة/خشبة المسرح**: هو المكان الذي يقع في مواجهة الجمهور، ولا يسمح إلا لمتحدث أفكار واحد بالوقوف عليه في كل مرة. ويسود هذا المسرح قاعدة عامة تجبر الجمهور (المؤلف بأسره من المشاعر) على الاستماع إلى متحدث الأفكار الذي سمح له بالوقوف على المنصة.
- **مخرج البرنامج**: مخرج البرنامج هو في الحقيقة أنت ولا أحد سواك (وهو يسكن في الفص الأمامي من عقلك [وهو الجزء المسئول عن اختيار الأفكار]. ولأنك أنت المخرج، فإنك من تختار الأفكار لمسرح الجسد والعقل.) ويتمثل دورك في إنتاج برنامج حياة رائع ينجح نجاحًا لا مثيل له. ولديك السلطة المطلقة في كل حالة لأن تتخذ القرار النهائي في أية فكرة (ما وراء الكواليس) يمكنها أن تبقى على المنصة للتكلم إلى جمهور المسرح (مشاعرك).
- **متحدث الأفكار**: يمثل فكرة واحدة ولا يوجد سواها، والتي سمح لها باحتلال المنصة في أي فترة من الوقت. وتصغي جميع المشاعر الموجودة في قاعة المسرح لهذه الفكرة وهي تخشى من المتحدث.

قاعدة المكان: لا يسمح إلا بمتحدث فكرة واحد فقط بالوقوف على المنصة في أي وقت.

مخطط مسرح الجسد والعقل

لا يحتوي مسرح الجسد والعقل إلا على الأفكار والمشاعر والمخرج فقط.

في المدخل الخلفي للمسرح يوجد أبواب خشبة المسرح حيث برمج كل من الوالدين والأقارب والأصدقاء، والمدرسون وربما عدو أو اثنين، العديد من الأفكار التي تسكن الآن خلف الكواليس.



خارج المسرح

جميع السلوكيات (الجانب الذي يظهر أمام الجميع)

مخرج البرنامج

أنت الرئيس الفعلي لاختيار الأفكار لأنك أنت مخرج البرنامج. فالعرض الذي يدور في عقلك هو نتاج الأفكار التي سمحت بظهورها على المنصة (أي الفص الأمامي من عقلك). ادفع نفسك، ما دمت المخرج، لأن تضع عرضاً كاملاً ومرضياً. وعلى كل حال، الأمر متروك لك في أن تختار الأفكار البناءة بدلاً من الأفكار الهدامة. واجعل من نفسك مخرجاً يتسم بالقوة والحسم، واستخدم الخطاف لإبعاد أية أفكار هدامة عن المنصة في أي وقت تريد. وإذا كانت عقليتك الطبيعية تقوم بدورها على أكمل وجه فلا حاجة بنا إلى المخرج.

مخرج البرنامج القوي

قدر العلماء أن الإنسان يفكر بما يقرب من ١٠٠٠٠٠ كلمة على الأقل في يوم واحد. ويقدر هذا بحجم كتاب ضخم في اليوم الواحد، فما بالك بـ ٣٦٥ يوماً في السنة.. وطالما أن سلسلة المحاضرات التي تتم في مسرح الجسد والعقل ستجري طوال حياتك، فاحرص على أن تكون الأفكار الموجودة في البرنامج تؤدي في النهاية إلى حياة ذات جودة عالية تنعم فيها بالسلام.

التخلص من الأفكار الهدامة

إذا صارت الفكرة مفيدة بالنسبة لك فاحرص على أن تختارها كثيراً، أما إذا لم تكن مفيدة أو هدامة، فاحرص على عدم اختيارها. فإذا صادفتك فكرة هدامة، فالعب دور مخرج البرنامج الذي يقع خلف الكواليس، واحرمها من جميع المميزات، ودعها تذوي في القاع جراء التجاهل والنسيان.

أصل المشاعر

إذا انطوت الفكرة الرئيسية الواقفة على المنصة على فكرة جيدة ومفيدة (أي فكرة بناءة) فسينعكس هذا بشكل جيد على الجمهور المؤلف من المشاعر، وإذا انطوت على فكرة هدامة، فسينعكس هذا أيضاً على الجمهور الحبيس المسكين. ويتألف جمهور مسرح الجسد والعقل

من مشاعر طفولية سريعة التأثر إلى أكبر حد. وتتبع مشاعرك دومًا التعليمات التي يلقيها متحدث الأفكار على المنصة. وبالطبع تكون الكلمة النهائية لمخرج البرنامج في أية أفكار يسمح لمتحدث الأفكار بإلقائها على مشاعرك.

كواليس العقل الباطن

تحتوي الكواليس على أفكار لا حصر لها، بعضها بناء والبعض الآخر هدام، وكلاهما يتنافسان على الوصول إلى المنصة، ولكن وفقًا لقاعدة المكان (القائمة على علم الأحياء) لا يسمح لأية فكرة من هذه الأفكار بأن تشغل المنصة أكثر من ميكرو ثانية.

تنافس الأفكار على الوصول إلى المنصة

يوجد في عقلك الباطن عدد هائل من المتحدثين (أي الأفكار) الذين يسعون إلى الوصول إلى المنصة. لا تسمح إلا لمتحدثي الأفكار البناءة بالوصول إلى المنصة في أي وقت. وهناك بعض الأوقات يكون من الصعب طبعًا التمييز بين الأفكار البناءة والأفكار الهدامة، ولكن إذا توقفت مع نفسك لوهلة وحددت الأفكار البناءة، فلن تواجهك مشاكل كبيرة.

مواصلة البحث عن أفكار بناءة جديدة

يوجد بالطبع العديد من الأفكار التي تحاول بشراسة أن تصل إلى المنصة لتتولى الأمر. ضع هذه الأفكار الهدامة في مكانها، ودعها تذوي من الجمود وعدم الاستخدام. وامنح تلك الفكرة البناءة الصغيرة التي تقع عند هذه الزاوية البعيدة فرصةً للوصول إلى المنصة، يمكنك أن تجعل من هذه الفكرة نجمًا، فكن صانع نجوم من الأفكار البناءة. اكتسب موهبة استقطاب الأفكار البناءة. ربما تكون هناك فكرة بناءة لم يسمع بها أحد من قبل، وتكون أنت مكتشفها. واحرص دائمًا على العناية بموهبة إيجاد الأفكار البناءة التي يمكنك أن تستخدمها في يوم من الأيام.

يحاول متحدثي الأفكار الهدامة أن يتنكروا في صورة أفكار بناءة زائفة وتعد هذه الأفكار شديدة الخطورة. (فعلى سبيل المثال، "أحتاج إلى شراء ساعة" بدلاً من "أفضل أن أشتري ساعة." إلى آخره).

تولي زمام الأمور وإنتاج عرض قوي

أخرج الخطاف واسحبه على خشبة المسرح، تمتع بالمكر، بدل به هذه الفكرة البناءة الجديدة والتي كنت تنتظرها في الأطراف. بالطبع يجب أن تعطي نفسك، كمدير للبرنامج، فرصةً للراحة (بالنوم أثناء الليل). فإذا خلدت إلى النوم، يكون لأفكارك مطلق الحرية في كل شيء، فتراودنا الأحلام التي تحافظ على عقولنا. وتظهر في هذه الأحلام ونحن في حالة راحة، فتخرج الأفكار التي تتمتع بما يكفي من القوة للوصول إلى المنصة. ومن حسن الحظ أنه عندما نحلم، لا تتحرك مشاعرنا خارج أبواب المسرح ولا تظهر في صورة عملية ما لم نكن بالطبع نسير ونحن نائمين.

المخرج الكفء

مَن من هؤلاء المخرجين تعتبره أكثرهم كفاءة:

١ - أخاف من استمرار تقديم العرض. أتمنى أن تصعد أفكار جيدة إلى المنصة. لقد مل الجمهور الأفكار القديمة، ولن يكون هناك شيء يمكنني أن أقوم به حيال هذا، إذا لم تصعد هذه الأفكار.

٢ - فلنمرح، أية فكرة تريد الصعود، فأمرك مجاب.

٣ - أرجوكم قوموا أيتها الأفكار بالعرض في غيابي.

٤ - أرغب فقط أن يبدو الأمر جيداً، أنت تبدو كفكرة بناءة من المظهر فقط، لماذا؟ هذه رغبتي، سأختارك فقط.

٥ - هذه القوى الخارجية أجبرتني على اختيار هذه الأفكار.

٦ - مشاعري هي التي جعلتني أختار هذه الأفكار.

٧ - لم أسيطر على شيء من قبل، ولن أتمكن من ذلك. فليس لدي فكرة عمن سيكون تحت إمرتي، من قال أني كنت أمسك زمام الأمور؟

٨ - أنا بالتأكيد مسئول وأقصد العمل. لدي تصميم على عمل عرض لا يضاهيه آخر. أنت أيتها الفكرة البناءة التي تجلس هناك، تعالي، سأضعك على المنصة، استعدي لمهمتك، آسف هناك فكرة هدامة تجري هناك، هات الخطاف، نعم تخلصت منك. وأنت أيتها الفكرة البناءة ها هو الضوء مسلط عليك، العبي دورك.

من الواضح أن مخرج البرنامج الوحيد الذي يستحق منك تقليده في هذه القائمة هو الثامن. فهذا المخرج يتسم بالحكمة والواقعية، بالإضافة إلى العديد من السمات الأخرى خليقة بأن تحاكيها عندما تقوم بإدارة مسرح العقل الخاص بك.

سمات أفضل المخرجين

- يعرف متى يتحمل المسئولية ومتى ينعم بالراحة
- يطلق العنان أحيانًا للأفكار، ولكن لديه القدرة في الوقت نفسه أن يستخدم الخطاف ليبعد أية فكرة يتبين أنها هدامة.
- يعرف الفرق بين الفكرة البناءة والفكرة الهدامة.
- يشعر بالولاء تجاه أهداف مسرح الجسد والعقل.
- يصمم على إنتاج برنامج يمنحه السلام الداخلي ومعنى واضحًا للغرض من الأفكار، وكثيرًا من المغامرات.
- ينتج برنامج يمنحه حياةً داخليةً عظيمةً، ولكن ليس على حساب شخص آخر.

استغلال قوة الإرادة

لا نجد إلا قليلاً من الأفراد نسبيًا من الذين يعاهدون أنفسهم على القيام بأمر ما مثل الدخول في نظام غذائي أو الإقلاع عن التدخين أو العدو ثلاثة أميال في كل صباح، يلتزموا بما عاهدوا أنفسهم عليه التزامًا كاملاً. فمعظم القرارات التي نبدأ بها مرحلةً جديدةً من حياتنا نفشل في الالتزام بها. فمعظمنا يفتقد إلى ما يكفي من التصميم والإرادة المتواصلة للقيام بما ألزمنا أنفسنا به. نعم، يملأنا الإخلاص ونحن نعاهد أنفسنا، ولكن نجد صعوبة في الأداء. فنحن نخلص في اختيارنا لفكرة بناءة معينة عن أمور كثيرة كالالتزام بنظام غذائي أو ممارسة التمارين أو الإحساس بالثقة في العمل والحياة الخاصة، ولكن يذوي بداخلنا العزم والإرادة بمرور الوقت. ولكن الواقع يقول أن الأشخاص الناجحين في حياتهم يتسمون بعزم وإرادة أكثر من المعدل العادي الذي تتسم به الأغلبية منا، كما أنهم يعرفون ما يتطلبه الأمر منهم عند اختيار الفكرة التي يريدون اختيارها. فقد تمرسوا كثيرًا في توليد قوة الإرادة داخلهم، حتى إذا كان هذا يخالف طبيعتهم التي جبلوا عليها. ومن المهم أن ندرك إدراكًا كاملاً أن قوة الإرادة هذه أمر يمكن اكتسابه، حتى إذا لم تكن من المواهب الطبيعية التي تتمتع بها عندما بدأت حياتك.

فكرة للملك (اختر واحدة)

• فكرة هدامة:

اتسم بالتفكير الإيجابي، فأنا أنظر إلى الجانب المشرق دائمًا.

• فكرة بناءة:

اتسم بالتفكير الواقعي الإيجابي، فأنا أواجه الحقائق كما هي، وأقوم بدوري من هذا المنطلق.

التخيل

تأخذ أفكارنا صورتان، فنحن نفكر من خلال الصور كما نفكر من خلال الكلمات. تخيل نفسك أنك تتعامل بنجاح مع أي وضع يتسبب لك في المشاكل. افترض على سبيل المثال أن لديك رئيس فظ للغاية في المعاملة، وعندما يقترب هذا الرئيس منك تنتابك حالة من العصبية البالغة، وتفسد ما تقوم به من عمل. المشكلة في هذا الموقف إذًا هي أن تتغلب على هذه العصبية عندما يقترب منك رئيسك. وعندما تشعر بالفعل أنك بدأت تشعر بالغضب والعصبية، سلط الضوء على هذا بأن ترفع إصبع السبابة. سيستغرق هذا الأمر لحظة أو لحظتان. ثم افتح عينيك وانزل إصبع السبابة واسترخ قليلاً.

ثم اغلق عينيك مرةً أخرى، ولكن هذه المرة تخيل أن رئيسك يحدق في كتفيك وأن هذا لا يسبب لك أية عصبية على الإطلاق. قد يستغرق هذا الأمر فترة أطول من الخطوة الأولى، ولكن عندما تنجح في تصور هذا، افتح عينيك. ثم تأمل ما كنت تفكر فيه عندما لم تنتابك العصبية بالرغم من أن رئيسك كان على مقربة منك. هل كنت تتجاهله؟ هل كنت تفكر في أنه أحمق ولا يمثل أية أهمية؟ أم كنت تركز بجميع حواسك في العمل الذي تؤديه، وليس أي شيء آخر حتى رئيسك؟ بغض النظر عما كنت تفكر فيه في الحالة الثانية، فهو يلعب دور الفكرة البناءة التي يمكنك اختيارها متى حدث هذا الأمر في الواقع، أي متى كان ينظر رئيسك إلى كتفيك. قم باستخدام التصور أو التخيل البناء على أي أمر يسبب لك الإزعاج، حتى إذا وقع الحدث في الواقع فستجد أن الأفكار البناءة جاهزة لأن تختارها بعقلك الواعي.

مساعدة النفس

من الضروري ممارسة عملية اختيار الأفكار البناءة، ونوضح في الإطار التالي كيفية تحفيز نفسك على ممارسة هذا الأمر.

تدريب

ضع فيما يلي القليل من النشاطات التي تستمتع بممارستها، والتي تمنحك المتعة والسعادة.

(بعض الأفكار: الاستمتاع بمشاهدة التلفزيون أو لعب رياضة معينة أو تناول صنف معين من الحلوى أو التحدث مع شخص مقرب على الهاتف، إلى آخره.)

____

____

____

ضع فيما يلي بعض النشاطات التي تشعر فيها بالإرهاق، أمور لا تشعر فيها بأية متعة.

(على سبيل المثال، تنظيف المنزل أو العمل على ميزانيتك أو الاتصال بأصهارك، إلى آخره.)

____

____

____

اتفق الآن مع نفسك على أن تجعل النشاطات التي تستمتع بأدائها كمكافأة لك، والنشاطات التي تفتقد المتعة فيها كعقاب.

اكتب هذا الاتفاق الذي أجريته مع نفسك هنا.

أنا ______________________________ (اسمك)

أعاهد نفسي على اختيار الأفكار البناءة بانتظام. وإذا التزمت بتعهدي، أتلقى المكافآت التالية: اكتب عدداً من المكافآت فيما يلي:

____

____

____

وإذا لم ألتزم بما تعهدت به، أعاقب نفسي بالصورة التالية:

اكتب العقوبة فيما يلي:

قم بممارسة اختيار الأفكار البناءة عدداً من المرات كل يوم بصفة منتظمة. وكافئ نفسك إذا قمت بهذا، كافئ نفسك ببعض النشاطات التي تفضل القيام بها: كأن تتمشى، أو تذهب إلى مشاهدة مسرحية أو فيلم، أو أن تذهب لمشاهدة مباراة، أو لتلعب الجولف أو أن تأخذ حماماً ساخناً. وإذا لم تلتزم، فعاقب نفسك بتنظيف المنزل أو إعداد الإقرار الضريبي الخاص بك، أو موازنة الأرباح والتكاليف، أو جز العشب أو إعداد الطعام أو ممارسة تمارين الضغط، إلى آخره. ولا يوجد شخص غيرك يستطيع أن يحدد أفضل المكافآت وأنسب العقوبات بالنسبة لك.

تعد عملية المكافأة والعقاب طريقة سليمة ومؤكدة في صياغة سلوك التفكير البناء لديك. بالطبع تعد المشاعر والتصرفات البناءة هي أفضل المكافآت التي يمكن أن تحصل عليها. وهو ما يعد نتيجة للأفكار البناءة التي اخترتها بشكل فعال.

فكرة للملف (اختر فكرة)

- **الفكرة الهدامة:**

لست في الواقع مسئولاً عن نفسي، ولكن الظروف الخارجية التي تدفعني إلى التصرف بأسلوب معين.

- **الفكرة البناءة:**

لا أملك شيئاً آخر سوى نفسي، وأنا أتقبل أن أتحمل مسئولية نفسي، واستمتع بهذه المسئولية.

نموذج شخصي

ذات ليلة غير بعيدة، كنت أقود سيارتي لأكثر من ثلاث ساعات لأصل إلى مكان ألقي فيه كلمة على مجموعة عمل. بدأت عيناي تثقلان وهي تنظران إلى عجلة القيادة، فقلت لنفسي "آه، هل أنت متعب". كنت أعجز عن فتح عيني، ولكني عرفت أنه خلال نصف الساعة القادمة سوف أواجه جمهوراً عريضاً من المتخصصين، كما أن قيادة السيارة وأنت في حالة من الإرهاق الشديد أمر شديد الخطورة. فذكرت نفسي أنني لست متعباً بالفعل، ولكن أفكاري هي التي تجعلني متعبًا. لم أصدق هذا الأمر في البداية. فقلت لنفسي "أأضحك على نفسي؟ أنا متعب بالفعل، ولدي الحق الكامل في أن أكون متعبًا، فأنا كنت منغمس في العمل حتى وقت متأخر من الليلة الماضية." وهذا يمثل الروتين الطبيعي في التفكير، ولكن ظهر على السطح الجانب الحكيم مني وقلت لنفسي "كلا، إنها أفكارك التي تجعلك تشعر بالإرهاق، وأنت تعلم أن الأمر يسير على هذا الحال. والآن هو الوقت الذي تطبق فيه ما تعلمه وتعظ به غيرك." فقلت لنفسي بعد ذلك ولكن بطريقة جافة في البداية "أنت تختار الأفكار التي تجعل منك شخص متعب. نعم الأفكار المتعبة." وأطلقت هذا الاعتراف حتى اخترق الدفاعات التي كانت تمنعني من تحمل مسئوليتي الشخصية عن أفكاري ومشاعري الخاصة. واستغرق الأمر عدة لحظات، ولكن تمكنت الحقيقة التي كنت أقولها لنفسي من اختراق هذه الدفاعات في النهاية. ثم بدأت بعد ذلك في أفكار الاستيقاظ وأفكار المرح، فجعلتني أشعر بأني أكثر نشاطًا وربما أكثر مما ينبغي لأني عندما وصلت إلى بهو المحاضرة كنت مليئًا بالحيوية والنشاط. فلم لا أكون شخصًا نشيطًا وفعال بدلاً من أكون متعبًا وغير فعال، وأشعر أن لدي الحق في ذلك.

الفصل الثامن
التوقف مع النفس

التوقف مع النفس هو آلية تهدف بشكل رئيسي إلى التخلص من العقليات الانهزامية. فأنت كشخص يفكر تفكيراً بناءً يجب أن تتوقف مع نفسك عندما تلاحظ أنك لا تسعى إلى الحياة المرضية، والتي من المفترض أنك وضعتها نصب عينيك. فإذا كانت لديك عقلية مشاكل، توقف مع نفسك وحول هذه العقلية إلى عقلية حلول.

عقولنا والتنويم الذاتي

في الواقع، تخضع جميع عقولنا (بما فيها عقلك أنت) لعدد لا حصر له من الأفكار المختلفة، منذ اليوم الأول في حياتنا. فعقلنا الباطن مليء بهذه الأفكار المتنوعة، فإن كانت هذه الأفكار الكامنة تعود بالفائدة على مجرى حياتنا، كان بها، ومن غير المنطقي بالطبع أن ندخل عليها أي تعديلات. ولكن إذا كانت هذه الأفكار تعطل مسيرتنا ولا تعود إلا بالضرر، فلا بد إذاً من التخلص من هذه الأفكار واستبدالها بعقلية أكثر فاعلية.

حتى تعرف علاقة الإنسان الدائمة بالتنويم الذاتي، تذكر مرة كنت تقود فيها السيارة وجاوزت المكان الذي كان يجب أن تدخله، فتجاوزك لهذا المكان يعني أنك كنت في غفوة تنويم ذاتي لفترة قصيرة.

في إحدى المرات، استغرقت في أفكاري وأنا أقود سيارتي عبر الريف لأجري حلقةً دراسية. ولا بد أن عقلي كان في واد آخر، لأنني فجأة وجدت نفسي أمام كابينة لتحصيل رسم المرور من الطريق والمحصل يحدق في نافذتي، ففتحت النافذة ووجدت نفسي أقول وأنا متأكد من أن الذي دفعني لأقول هذا هو الارتباط الشرطي والعادة "حسناً اكتب الوصل."

ألم تذهب من قبل لمشاهدة فيلم وكنت مبهوراً به لدرجة أن الإحساس بالوقت انعدم لديك، ويرجع ذلك أيضاً إلى أنك كنت في غفوة خفيفة من التنويم الذاتي. ولا يختلف هذا عندما تقرأ كتاباً ممتعاً.

قم بهذه التجربة، اثني ذراعيك بالطريقة المعتادة، ثم افردهما الآن، ثم اثنيهما مرةً أخرى ولكن هذه المرة بأن تعكس وضع الذراعين. تستطيع أن تقوم بهذا، ولكنك ستشعر بغرابة لأن هذه لم تكن طريقتك المعتادة.

إذا كان بإمكانك وأنت تقرأ هذا الكتاب الآن أن تضع إحدى ساقيك على الأخرى بالطريقة المعتادة، فقم بذلك من فضلك. والآن افرد ساقيك، ثم اثنيهما على بعضهما البعض مرةً أخرى ولكن بأن تعكس موضع الساقين. فستشعر هنا أيضاً بالغرابة، ويرجع ذلك إلى أنك وضعت ساقيك بطريقة تختلف عن الطريقة التي كنت تثني بها ساقيك على مدار سنوات طويلة.

تروى قصة عن امرأة كانت تتأمل إلى نفسها في مرآة حجرة نومها في كل ليلة قبل أن تنام. وذات مرة كان هناك ضيوف سيحضرون على العشاء في منزلها. فذهبت إلى حجرة النوم لترتدي ملابس مناسبة للضيوف، وبسبب عادتها، ألقت نظرة واحدة على المرآة. فخلعت ملابسها ورقدت على الفراش وخلدت إلى النوم، وعندما ذهب إليها زوجها ليخبرها بحضور الضيوف، وجدها مستغرقة في النوم.

التخلص من العقلية الانهزامية

أوجه سؤالاً في بعض المحاضرات التي ألقيها، وهو: "كم عدد الأشخاص الذين يعرفون منكم مفهوم "إيفان بافلوف" عن الاستجابة الشرطية؟" وكنت أجد في معظم هذه المحاضرات - إن لم يكن جميعها - عدداً من الحضور يرفعون أيديهم بتلقائية. ورفع اليد هو شيء تعلمناه في المدارس ونحن لا زلنا أطفالاً صغاراً؛ فالأمر لا يعدو إذًا أكثر من عادة. ثم كنت أوجه هذا السؤال بعد ذلك: "هل طلب منكم أحد أن ترفعوا أيديكم ؟" فيبتسم معظم الذين رفعوا أيديهم خجلاً، بعدما أدركوا أن الارتباط الشرطي كان وراء استجابتهم هذه - وهو نوع من التنويم الذاتي الجماعي. وحتى أبرهن على الطريقة التي يمكننا بها التخلص من أية عقلية من خلال التوقف مع النفس، كنت أسأل الحضور بعد ذلك السؤال نفسه مرةً أخرى: "كم عدد الأشخاص الذين يعرفون منكم مفهوم "إيفان بافلوف" عن الاستجابة الشرطية؟" وهذه المرة لم يرفع أحد منهم يديه، فلم الآن؟

يرجع هذا بالطبع إلى أنهم خلال توقفهم مع أنفسهم قاموا بإعادة التفكير وسمحوا بالتخلص من العقلية أو العادة أو الارتباط الشرطي الذي تسبب في تلقائية رفعهم لأيديهم. فكان يقول أحدهم على سبيل المثال لنفسه: "إذا كنت تعتقد أنه يمكنك أن تخدعني مرتين بهذه الخدعة البارعة فأنت واهم. فلن أقع فيها مرةً أخرى."

العوامل المحفزة على التوقف مع النفس

هناك عوامل تحفز الشخص على التوقف مع النفس، منها على سبيل المثال أن تقول لنفسك بكل بساطة "قف." من الأفضل أن تقولها وأنت صامت، ولكن الصوت العالي يؤتي النتيجة نفسها. ويمكنك استخدام بعض الكلمات الأخرى التي ترى أنها ستثير انتباهك بشكل كامل. فهناك بعض من عملائي يخبروني أنهم يرددون جملة "انفصل عمن حولك" عدة مرات إلى أن تثير انتباههم، ويعللون هذا بأنه يذكرهم بالانفصال للحظات على الأقل عن الموقف أو الشخص الذي يثير بداخلهم مشاعر الضيق. ويقولون لأنفسهم غالبًا "أنت تضايق نفسك، توقف عما تفكر فيه وانفصل عمن حولك."

كما أن العلاج الذي كان آباءنا وأمهاتنا يستخدمونه ويعلموننا إياه، يخدم الهدف نفسه، حيث كانوا يقولون لنا "احبس نفسك وعد لعشرة!" وكانت بعض المدارس تخصص غرفةً للتلاميذ المشاغبين، فيمكنك أنت أيضًا أن تذهب إلى غرفتك الخاصة.

> تخيل أنك تقوم برحلة في طائرة هليكوبتر تبتعد بك عن الموقف فيمكنك أن تنفصل عنه، ثم انظر إليه من منظور أوسع.

هناك بعض الأشخاص الآخرين يتوقفون مع أنفسهم بالخروج من البيئة المحيطة بهم، كالذهاب مثلاً إلى الشرفة، بل إن أخذ نفس عميق وطويل قد يكون محفز لك بالتوقف مع نفسك. يمكنك أن تضرب نفسك، يمكنك أن تذكر نفسك بالتوقف معها بأية طريقة تتخلص بها من الموقف الذي تتعرض له في الوقت الحاضر على المستوى العقلي، توقف عن العمل وهدئ نفسك. والوقت المناسب للجوء إلى التوقف مع النفس عندما تجد نفسك تقوم بدور في هذه الحياة لا غاية منه، فالجأ إليه للفترة التي يتطلبها الأمر حتى تجد حلولاً جذرية للمشكلة التي تواجهها.

لكل شخص منا أداته الخاصة التي يفضلها عن غيرها في تحفيزه على التوقف مع نفسه، فهناك من يجد أن فك ياقة القميص أو إرخاء رابطة العنق، أداة لتحفيزه على ذلك، بشرط أن تكون أداة واضحة بالنسبة له. فتقوم بما يتناسب معك، حتى أن ضرب نفسك قد يقوم بهذا الدور، ولكن تأكد أن تتوقف مع نفسك بما يتماشى مع ما تجده مضايقًا لك أو يعوق طريقك نحو هدف تحقيق الرضا في الحياة.

طول فترة التوقف مع النفس

تقوم أثناء فترة التوقف مع النفس بطرح العديد من الأسئلة عليها لتكشف لنفسك أبعاد الموقف الذي تتعرض له، فتقول لنفسك على سبيل المثال: لم جعلت الضيق يستولي عليك لدرجة جعلتك تخرج من مسارك الذي حددته نحو تحقيق حياة عظيمة؟ والفترة التي يستغرقها التوقف مع النفس قد لا تتعدى سوى عدة لحظات إن كنت تتمتع بخبرة سابقة عن التعامل مع الموقف الذي تتعرض له. بالطبع هناك بعض المشاكل التي تتطلب التوقف مع النفس لفترة طويلة من الوقت، تصل في بعض الأحيان لشهور والتي تتسم بشدة تعقيدها وتأثيرها.

قد تأخذ عملية التوقف مع النفس صورة الإجازة الأسبوعية، أو الإجازة السنوية أو مجرد التأمل لعدة دقائق أو حتى فكرة تبدر إلى ذهنك في ومضة من الزمن. ونحن نرى ممارس رياضة القفز في الماء الناجح والمتمرس يلجأ إلى عملية التوقف مع النفس عندما يكون على منصة الوثب لفترة لا تستغرق أكثر من ميكرو ثانية قبل أن يقفز قفزته.

استمرارية الحياة مع التوقف مع النفس

تذكر في الوقت نفسه أن جميع جوانب الحياة الأخرى لن تتغير بعد أن تتوقف مع نفسك. فيجب أن تتعلم كيف تجزئ الحياة إلى جوانب وتلجأ إلى الوقوف مع النفس في جانب واحد منها، ودع باقي الجوانب تسير كما هي - والجانب المقصود هنا هو جانب العمل كالعادة، فلا تتوقف الحياة وأنت تكشف لنفسك الأبعاد المحيطة بك من خلال التفكير البناء (أي تحدد الأفكار الهدامة وتحدد أو تبتكر الأفكار البناءة الضرورية لاستبدالها بها)، فحياتك الخارجية لا زالت كما هي ولم تتوقف، فلا زالت الأمور التي يجب عليك إنجازها كما هي، فيجب أن تدفع الفواتير وتحضر وتعد الاجتماعات وتراقب الأطفال، إلى غيرها من المهام الضرورية التي تتسم بها الحياة. إذًا الحياة لا تتوقف. فيمكنك إنجاز الكثير من الأمور في حياتك وأنت في الوقت نفسه تتأمل موقفك وتفكر في المشكلة التي تؤرق بالك.

لذا في الواقع، يجب أن تعلم بوضوح أنك لا تتوقف مع نفسك إلا بصدد المشكلة أو المشاكل التي تواجهها في هذه اللحظة، وهو ما لا يعني بالضرورة أن باقي جوانب حياتك قد توقفت.

"باولا ثومبسون" وصفقة البيع الكبيرة

"باولا ثومبسون" تعمل مديرة مبيعات، وتبلغ من العمر ٣٩ عامًا. تعرضت "باولا" إلى موقف لم تتمكن فيه من إتمام صفقة بيع كبيرة كانت تتوقع الحصول عليها؛ فشعرت بالإحباط لفترة من الوقت، ولكنها استمرت في إجراء المزيد من المكالمات الهاتفية لإجراء صفقات بيع أخرى. وفي الوقت الذي كانت تنجح فيه في إتمام صفقات ناجحة، كان عقلها مشغول بالتفكير فيما كان يمكنها أن تفعله حتى يتسنى لها إنجاح الصفقة التي خسرتها، حتى لا تقع في الخطأ مرةً أخرى.

"رالف" والتوقف مع النفس

يبلغ "رالف لاركين" ٢٧ عامًا من العمر ويعمل مدير مشروع. يستخدم "رالف" عملية التوقف مع النفس كطريقة عقلانية تساعده على تحمل كثير من مذكرات رئيسه "باول سترايـن" القاسية وغير الضرورية في الوقت نفسه، التي لا يفتأ يرسلها إليه. وكان عليه أن يرد كتابة على كل مذكرة من هذه المذكرات، لأنها أحد أنظمة العمل الثابتة في شركته. فكان يتوقف مع نفسه حتى يكبح نمط استجابته الطبيعية بشعوره بالضيق عندما يرسل إليه "باول سترايـن" مذكراته.

"أقول لنفسي "توقف، توقف" فأسيطر عليها، ثم آخذ بعد ذلك نفسًا عميقًا وأهدأ، وأتوقف مع نفسي وأعيد التفكير في الأمر. وعندما أتلقى هذه المذكرات غير المجدية من رئيسي، أقول لنفسي "تمهل، انتظر دقيقة يا "رالف" أنت لا تعيش في هذه الدنيا حتى تشعر بالضيق، فعلى كل حال أنت لديك التزام بأن تستمتع بما تبقى من حياتك حتى الثمالة." وهو ما يبدو لي الآن أن كتابة مذكرات رئيسي الأحمق أمر ضروري في هذه الحياة القصيرة التي أصر على الاستمتاع في كل لحظة بها. فما الذي يمكنني أن أفعله حيال هذه المذكرات؟ حسنًا، سيكون همي أن أتوقف مع نفسي متى جاءتني إحدى هذه المذكرات اللعينة، وتعلمت كيف أضحك إلى حد الجنون على نفسي، فأنا أرى أن الموقف يثير الضحك، موقف غبي ومضيع للوقت ولكنه لا زال يثير الضحك. وبدأت أدرك أن استمتاعي بحياتي يحتاج إلى جهد كبير خاصةً في مثل هذا المكان."

ويذكر "رالف" نفسه خلال توقفه مع نفسه بأنه ليس هناك ضرورة بأن يعرف أحد فيما يفكر. فهذا شأنه الخاص، إلا أنه يستطيع أن يعمل بشكل أكثر كفاءة بعد أن يتوقف مع نفسه ويتخلص من العقلية التي تسيطر عليه."

تعلم "رالف" كيف يكسب وجهه ملامح خالية من المشاعر في الوقت الذي يضحك فيه مع نفسه وهو يتأمل المشكلة. فهو تخلص من العقلية التي تسبب له المعاناة ويختار الأفكار الجديرة بالاهتمام حتى تجنبه الضيق الشديد بسبب أحد ظروف العمل الخارج عن سيطرته.

تكوين عقلية جديدة

عندما ينتقل الطالب من مرحلة التعليم الثانوي إلى التعليم الجامعي، يرى عالمًا جديدًا لم يره من قبل، يختلف تمام الاختلاف عن العالم الذي كان يعيشه عندما كان ما زال في المدرسة، فيجد حريةً أكبر، وآفاقًا أكثر اتساعًا، يستطيع فيها أن يزيد من دائرة معارفه الشخصية والعلمية. ولكن عندما ينهي هذه المرحلة من حياته ويدخل إلى مرحلة جديدة أخرى، يجد حريةً وآفاقًا أكثر اتساعًا لم يكن ليعرفها لو لم يحتك بها مباشرةً. فهذا الطالب عندما كان في المرحلة الثانوية كان يعيش بعقلية تمتد حدودها إلى ما يراه ويختبره في هذه الدائرة، وعندما انتقل إلى مرحلة أخرى جديدة من جميع جوانبها تبدلت هذه العقلية لتتماشى مع المنظور الجديد للحياة أمامه، وهو ما حدث معه أيضًا عندما أنهى هذه المرحلة من حياته ليجد آفاقًا أكثر اتساعًا ومزيدًا من الخبرات. ولن تتوقف هذه الآفاق عند هذا الحد، فالإنسان يقابل طوال حياته آفاقًا جديدةً تكشف له عن جوانب أخرى من الحياة لم يختبرها من قبل. فما نقصده هنا هو أن المنظور الجديد يمد الإنسان بصورة أكبر عن الحياة تمده بحكمة كبيرة في التعامل معها.

تدريبات العقلية الانهزامية

حتى يمكنك أن تدرك بشكل أكبر مدى سهولة أن تقع ضحية لأحد الظروف بسبب العقلية الانهزامية، حتى إذا تم تحذيرك منها، حاول أن تقوم بحل التدريبات الثلاثة التالية. وفي اعتقادي أنك ستقيم عملية التوقف مع النفس التي تهدف إلى التخلص من العقليات المشكلة بصورة أكبر بعد القيام بتلك التدريبات. وخلال فترة التوقف مع النفس القصيرة التي تمر بها الآن، حاول أن تكتشف ما إذا كان هناك أسلوب بديل للقيام بهذه التمارين يسهل عليك حلها، ولكن في الوقت نفسه لديك الحق في أن تنظر لأي موقف تتعرض له بالطريقة التي ترغبها، وجميعنا لديه هذا الحق، والذي أطلق عليه "حق امتلاك أوهام اختيارية".

تحذير

يحاول كل تدريب من التدريبات التالية أن يضللك بشكل متعمد، لذا احرص على أن تقف مع نفسك و أن تفكر بشكل غير تقليدي وبنّاء في الوقت نفسه بحيث يمكنك أن تحل كل تدريب بسهولة.

التدريب الأول

النقاط التسع

حاول أن تصل النقاط التسع التالية بأربعة خطوط فقط مستقيمة دون أن ترفع القلم من على الورقة. فإذا لم تكن قمت بهذا التدريب من قبل قم بمحاولة ثم انظر إلى الحل بعد ذلك. تلميح: حاول أن تجرب منظور جديد، فمن المحتمل أن عقليتك تقترح عليك بأن لا تخرج عن حدود النقاط التسع. احرص على أن تقف مع نفسك لوهلة، وتخلى عن أية عقلية تقليدية، ثم انظر إلى النقاط من منظور أوسع إذا كنت ترغب في حل المشكلة.

● ● ●

● ● ●

● ● ●

التدريب الثاني

الروتين النمطي

أجب عن الأسئلة التالية بأسرع ما يمكن.

- مفرد أحرار:

  (الإجابة بالطبع "حر")
- طعم الليمون:

  (الإجابة بالطبع "مر")
- اسم آخر من أسماء القمح:

  (الإجابة بالطبع "بُر")

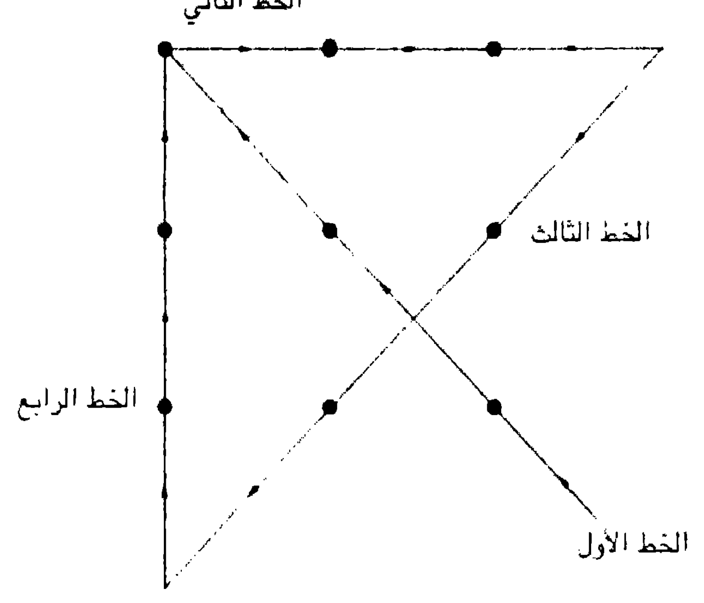
التدريب الثالث

عاصمة سويسرا

كيف تنطق اسم عاصمة سويسرا؟ جينيف أم جينيفا؟ (توقف مع نفسك لوهلة، وخلال هذا، دقق فيما يحاول هذا التدريب أن يوقعك فيه بالطريقة التي صيغ بها هذا السؤال.)

الإجابات

١ - يتم توصيل النقاط التسع بالشكل التالي: (لاحظ أن البداية تقع خارج إطار الحد الطبيعي والتي لن يلجأ إليها جميع الأشخاص الذين لا يتوقفون مع أنفسهم.)



٢ - عاصمة سويسرا هي برن وليس جينيف.

التوقف مع النفس لتحقيق الفوز

عندما تقضي على العقلية الانهزامية من خلال التوقف مع النفس، يمكنك أن تكون عقلية بناءة بشكل أكبر وتحقق ما تبغ تحقيقه في النهاية. وعندما تواجهك مصاعب الحياة، تذكر أن تتوقف مع نفسك وتختر الأفكار المناسبة.

الفصل التاسع

استراتيجيات العقل الباطن

يحاول الأشخاص الذين يفكرون بطريقة بناءة أن يختاروا أفكارهم مسبقًا على المستوى الواعي، وهذه هي خطتهم الرئيسية، ولكن إذا كانت عواملهم الاجتماعية و/أو الوراثية، لا تمكنهم من القيام بهذا، أي اختيار الأفكار بالعقل الواعي، فهم يستخدمون بعض الأساليب غير الواعية (الخطة البديلة) والتي يمكنهم استخدامها لتساعدهم في اختيار الأفكار البناءة.

بعض الخطط البديلة

توفر لك الخطط البديلة وسائل لإعادة تشكيل عقلك الباطن الذي لا زال يحتوي على أفكار هدامة.

التعامل مع الشعور "السريع"

هناك صورة من صور الخطة البديلة، تجعل فيه الأمور في صورة أفضل، بعد أن تجعلها في صورة سيئة أولاً. فتجد كثيراً أن هناك أوقات يسيطر عليك أحد المشاعر ولا تستطيع أن تتخلص منه، ولا تثمر معه أية مقاومة. فأنت مثلاً هل أحسست يوماً بالاكتئاب ولم يكن هناك سببًا واضحًا له؟ ثم حاولت أن تتخلص من هذا الإحساس، وتجد أنه كلما حاولت أن تحسن من شعورك، ساء الحال إلى درجة أكبر؟

بإمكانك دائمًا أن تتخلص من المشاعر التي تضايقك، ولكن لا يتم هذا من خلال بذل كثير من الجهود، وإنما عبر تطبيق منهج يتسم بأعلى درجة من الفاعلية يطلق عليه "أسلوب المجاراة"، ولكنني أطلق عليه خارج أوساط العمل "أسلوب راعي البقر".

تخيل صورة راعي البقر في أحد أفلام رعاة البقر القديمة، فهو بالطبع يركب على صهوة حصان رشيق، ويرتدي قبعة بيضاء ضخمة، ولكن فجأة، تمر عربة سفر تجرها الجياد، وكانت الجياد خارجة عن السيطرة تماما، وكان ركاب العربة يشعرون بالذعر، ويصرخون طالبي النجدة، ولكن ها هو المغوار الذي سينقذهم. فيجري بحصانه حتى يصل إلى العربة ويقفز بكل شجاعة عليها. لم يكن هناك من يسيطر على العربة أو الجياد على الإطلاق، ولكن راعي البقر لا يتردد للحظة، فيتجه إلى مقدمة العربة ويقفز على صهوة جيادها الثائرة، ثم يمسك بعنانها.

وهنا لا يتوقف راعي البقر بعد أن أمسك بزمامها، وإنما يسير بها لميل آخر أو نحوه حتى يصل إلى الطريق، حتى يضمن أنه سيطر على الجياد الجامحة. وتشعر الجياد بأن هناك من يكبح عنانها فتبطئ في حركتها، ثم يلتفت إلى الركاب الذين يتطلعون إليه بأعين يملؤها الإعجاب ويصيح في الجياد حتى تقف تماماً. ويغير راعي البقر اتجاه الجياد التي صارت الآن سهلة الانقياد إلى وجهة أخرى، وهي الوجهة التي يختارها راعي البقر. ثم تخف نغمة الموسيقى التصويرية وهو يقود العربة إلى المدينة.

يعلمنا بطلنا هنا درساً مهماً. تخيل أنك لا تستطيع السيطرة على أفكارك في عقلية ما، كما كانت العربة التي تقودها الجياد (ويحدث هذا عندما تعاني من الاكتئاب أو الإحباط أو الغضب أو الخوف أو أي عدد من الاتجاهات ذات النتائج العكسية.) قام راعي البقر بشيء ينم عن ذكاء شديد، ولكنه يبدو طبيعياً في هذا السيناريو، وهو شيء من النادر أن نقوم به عندما نحاول أن نلحق بسلسلة من الأفكار الجامحة. فقد سار في الاتجاه الذي تسير فيها الجياد، ثم وجد زمام الجياد الجامحة، فامتطى صحوتها وسار في الاتجاه الذي تسير فيه لفترة قصيرة. وأكد للجياد أنه يمتلك زمام الأمور بالرغم من جموحها. وكان من المستحيل بالنسبة للجياد أن تحدد ما إذا كانت تسيطر على الموقف أم راعي البقر. وتأكد راعي البقر من أن الجياد عرفت أنه هو من يمسك بعنانها. وبعد أن أحس بأنها تدرك بشكل كامل أنه من يتحكم بها، شد اللجام وأوقفها. وحينها فقط غير راعي البقر وجهتها إلى الوجهة التي يريدها نحو المدينة. لذا بمجرد أن تبرهن لأفكارك الجامحة أنك من يملك زمام الأمور، ستنقاد لك ويمكنك ساعتها أن توجه أفكارك ومشاعرك إلى الوجهة التي تريدها.

استراتيجية "ليزا"

أخبرتني "ليزا" وهي أرملة تبلغ من العمر ٥٢ عاماً كيف انعكس عليها غضب ابنتها "آن" التي تبلغ من العمر ٢١ عاماً. تكفلت "ليزا" بتربية ابنتها وحدها قامت خلالها بتضحيات عظيمة. وكان قد توفى زوجها وابنتهما لا زالت في الثالثة من عمرها. فكانت تعمل ساعات إضافية لا حصر لها كسكرتيرة، وكانت حريصة على أن تتمكن من توفير تكاليف إدخال "آن" إلى الجامعة. ولكن عندما دخلت "آن" الجامعة، تركتها في السنة الأولى، فقالت "ليزا" وهي تسعى إلى من يساندها في موقفها "أليس لدي الحق في أن أغضب؟" ثم قالت "بعد كل ما ضحيت به من أجلها، انظر إلى رد الجميل الذي تلقيته منها."

ثم أخبرتني "ليزا" بعد ذلك أنها تعلمت تحمل مسئوليتها الشخصية عن المأزق الذي تعيشه، وأن تحول في النهاية الموقف الذي يفقدها طعم السعادة إلى صورة أخرى.

بالرغم من أنها كانت لا زالت تعتقد أن سلوك ابنتها كان سيئًا وغير عادل، أدركت في النهاية أنه ليس بيدها حيلة على الإطلاق في حل هذه المعضلة، في الوقت الحالي على الأقل. وأدركت أنها لن تجني شيئًا من البقاء في حالة متواصلة من الغضب. وهذه هي الطريقة التي تواصلت بها "ليزا" مع الأفكار التي تثير بداخلها الغضب، وبالتالي سيطرت عليها بشكل كامل وحولتها إلى نوع بناء من التفكير. وعندما أدركت للمرة الأولى مدى غضبها، اعترفت بهذه الحقيقة "أشعر بغضب شديد، كلا أنا لست أشعر بالغضب فقط وإنما أكاد أموت غيظًا" ثم قالت لنفسها: "أنا أختار الأفكار التي تتسبب في غضبي." وتسببت هذه الكلمات في إحساسها بضيق شديد. وعلى كل حال فقد عاشت أكثر من خمسين عامًا من الارتباط الشرطي تلقي اللوم فيها على الظروف الخارجية للمشاعر التي تدور بداخلها. ولكنها نجحت في النهاية في التواصل مع عقليتها المسببة للغضب، ثم تركت العنان لغضبها إلى أكبر حد ممكن، فقالت لنفسها "فلنرى، سوف أجعل بطني تتقلص من مشاعر الغضب." وساعدتها هذه الفكرة وتقلصت بالفعل معدتها قليلاً. ثم حاولت بعد ذلك أن تفكر في فكرة أو فكرتين تثير داخلها مزيدًا من مشاعر الغضب والحنق. فنجحت إلى حد ما، وأثبتت لأفكارها التي كانت تتسم بجموحها في السابق وأثارت بداخلها مشاعر الغضب، أنها هي من يسيطر عليها. وبعد وهلة، كان لديها من مشاعر الغضب ما يكفي لأن تقرر التفكير في أفكار تهدئها. اختارت بعض الأفكار المرتبطة بزهور صفراء تزين حقلاً يغطيه عشب أخضر، وهي أفكار كانت قد خزنتها من قبل في عقلها، فانخفضت ضربات قلبها بمعدل بطيء حتى وصلت إلى معدلها الطبيعي وتوقف تدفق الأدرينالين الذي أفرزته مشاعر الغضب لديها. ونجحت "ليزا" في السيطرة والتغلب على عقلها بالتفكير في غروب الشمس والزهور الصفراء والتل الأخضر المبهج. وتواصلت "ليزا" بنجاح مع أفكارها غير المرغوبة، وسيطرت عليها وحولت حالتها العاطفية بشكل تام إلى الاتجاه المعاكس. بالطبع لديها بعض الأمور التي لا زالت عالقة بينها وبين ابنتها. ولكنها قادرة الآن على أن تقوم بعملية التفكير هذه بنفسها دون مساعدة أحد معها.

قد يتساءل أحدنا قائلاً: "أليس هذا النوع من السيطرة يعد قمعًا للمشاعر والأفكار؟ ألم يكن من الممكن تفريغ هذا الغضب في شيء؟ ألم تجد "ليزا" على سبيل المثال أن من الضروري أن تفرغ غضبها المكتوم في أي شيء؟" والإجابة على هذا التساؤل هي لا بكل ما بها من معنى.

فهذا لا يعد قمعًا على الإطلاق، حيث اعترفت "ليزا" بشكل كامل بالأفكار التي تثير مشاعر الغضب لديها، فلم تقمع غضبها، ولكنها جارت عاطفتها لفترة حتى سيطرت عليها، مما جعلها تسيطر على الأفكار التي تولد هذه المشاعر، ثم اختارت بكل بساطة أفكارًا أخرى بناءة، ولدت بداخلها مشاعر بناءة أيضًا (أطفأت لهيب غضبها).

قد تتساءل أيضًا ماذا لو تسللت مشاعر "ليزا" مرةً أخرى إلى عقلها بسبب ابنتها وقراراتها؟ ألن تجعلها هذه الأفكار غاضبةً مجددًا؟ وعلى كل حال، لم تكن ابنتها حساسة تجاه مشاعر والدتها أو تحترم رغباتها، التي ضحت بصورة واضحة لتعليم ابنتها في الجامعة؟

بالطبع أوافق على أنه إذا قامت "ليزا" بالتفكير مرةً أخرى في تضحياتها وعقوق ابنتها لها، فإنها معرضة إلى تولد مشاعر الغضب مرةً أخرى. ولكنها وعلى مدار فترة من الوقت، تمكنت من تنمية اتجاهات أكثر فاعلية وواقعية تجاه تخلي ابنتها عن الكلية، وهو ما يعد فكرة تسبب لها الضيق. ويوجد بالطبع عدد متنوع من أساليب النظر في العديد من المشاكل التي تواجهنا في الحياة. فجميل أن تجد أبناءك يكنون لك الاحترام ولكن لا يمكن أن ينطبق هذا على جميع الأبناء.

ما نريده هنا هو أنه إذا كان هناك شخص لا يختار الأفكار التي تولد مشاعر الغضب أو غيره من المشاعر، فلا يتولد هذا الشعور أو غيره بداخله. لذلك لم يتم هنا قمع أي شعور. فإذا اخترت أفكارك بذكاء، فيمكنك أن تقلل إلى حد كبير أي مشاعر غير مرغوبة، هذا إن لم تكن تقضي عليها تمامًا، سواء أكان هذا الخوف أم القلق أم الإحساس بالذنب أم التوتر، إلى آخره.

ويصعب على المرء التعامل مع شعور معين يسبب له الضيق إن كان عاجزًا عن تحديد الأفكار التي تثير هذا الشعور بداخله.

ضيق "كليف"

منذ عدة سنوات جاء إلي "كليف" للاستشارة، وهو جراح ناجح يشكو من قلق عام. فيقول عن هذا: "أشعر بالاكتئاب فجأةً، ولا أدري السبب الحقيقي وراء هذا، فينتابني هذا الشعور المريع بالضيق الذي ينقض علي فجأة بلا سابق إنذار. وأعجز عن التعامل معه، فهو يبدو لي وكأن لا سبب ظاهر وراءه، فيأتيني حتى عندما تكون جميع الأمور في حياتي تسير على ما يرام. فأنا لدي كل ما أرغب فيه ولا ينقصني شيء، فأنا ميسور من الناحية المادية، وزوجتي مخلصة لي وتحبني. وأطفالنا رائعون، فلم ينتابني هذا الشعور؟ وما الذي يمكنني أن أفعله حياله؟"

وكانت توصياتي له هي نفسها التي كنا نناقشها. من ناحية الجوهر، طلبت منه أن يجاري هذا الشعور لفترة من الوقت، وقلت له "لا تحاول أن تقاومه -- أو تكتشف ما السبب وراءه. بل اختر الأفكار التي ستولد لديك مزيداً من الاكتئاب، ولد بداخلك مشاعر الحزن بالتفكير في جميع الأمور التي لا تمتلكها ويحظى بها الآخرون. ابك قليلاً لأنه لا يوجد شخص يقدرك، حدد أحد الأمور التي تجعلك تشعر بالإحباط، ثم اختر الأفكار التي تسبب لك المزيد من الإحباط. وبقيامك بهذا فسوف تتحكم في هذه المشاعر، ثم بعض فترة معقولة من الوقت (كلما قصرت كان هذا أفضل) اسأل نفسك "هل هذا ما أرغب في الشعور به دوماً؟" فإذا كانت إجابتك بالنفي، اختر الأفكار التي تغير من حالتك العاطفية. ومن اليسير للغاية أن تقوم بهذا، لذا ابدأ في السيطرة على مشاعرك من الآن."

وما كان يزيد من مشاعر قلق "كليف" هو خوفه من أن يكون هذا القلق خارج عن السيطرة. ومن خلال مجاراة مشاعر القلق لديه ثم تعميق هذا الإحساس، تمكن من السيطرة على ما كان بعيداً عن متناوله في البداية.

نجد في بعض الأحيان أشخاصاً يتمكنون من قمع مشاعرهم، وذلك بسبب الارتباط الشرطي الذي عاشوه لسنوات مع أسرهم، وهو ما يؤدي في النهاية إلى برودة مشاعرهم. ومن الضروري أن يسمح الشخص من هؤلاء لنفسه بأن يثير بداخله المشاعر جميعها بصورة أعمق - بل إن مشاعر مثل الغضب أو الكره قد تكون ذات قيمة في مثل هذه الحالة.

مشاعر "تيد"

يعاني كل من "تيد" و"إلاين" من مشاكل في زواجهما، فأتياني للاستشارة. كانت شكوى "إلاين" ترتكز على افتقاد "تيد" للمشاعر فهو يعجز عن التعبير عنها، وتستطرد قائلة: "إنه لطيف إلى درجة لا تطاق في جميع الأمور، وهو ما يشعرني بالضيق. أنا أتمنى فقط أن يغضب مرةً واحدةً ولو للحظة، ولكن لا، كل ما يقوم به هو أن يبتسم ويتعامل بلطف. لا يمكنني أن أتحمل هذا الأمر بعد الآن."

أراد "تيد" أن يعبر عما يختلج في نفسه بشكل أفضل فقال "ولكن ما الذي يمكنني أن أقوم به حيال هذا الأمر؟" ولكنه اكتشف في النهاية أنه وحده الذي يتحمل مسئولية افتقاده للقدرة على التعبير عن المشاعر. وتعلم "تيد" أن يعبر عن مشاعره من خلال اختيار أفكار بشكل متعمد إلى حد ما تولد بداخله مشاعر الغضب، وأيضاً من خلال اختيار أفكار تقول "لا غضاضة من التعبير عن مثل هذه المشاعر في بعض الأحيان، بل قد يساعدني هذا في تقوية علاقتي مع زوجتي".

تعد مجاراة أي مشاعر غير مرغوبة ثم السيطرة عليها أداةً فعالةً يجب أن تذكر نفسك بتوظيفها. وعلاوةً على ذلك، يجب أن تذكر نفسك، بالرغم مما قد تتعرض إليه في حياتك من مواقف تثير بداخلك شعور بالظلم وعدم الرضا، بأن بإمكانك أن تفعل الكثير حتى تقلل من الضرر على الأقل. وهو ما يأتي بنا إلى المفهوم القوي التالي.

التنويم الذاتي السريع لتسعين ثانية

من الخطط البديلة الأخرى في اختيار الأفكار من خلال العقل الباطن هو التنويم الذاتي السريع. فعلى الجانب الآخر، نجد العقل الواعي، وما هو إلا طبقةً رقيقةً نسبيًا تحمي العقل الباطن. يتسم العقل الواعي بالشك قليلاً تجاه أفكار معينة، خاصةً إذا كانت هذه الأفكار تخالف المنطق. ولكن العقل الباطن على العكس منه، فلا يعتريه شك على الإطلاق تجاه أية فكرة مهما بلغت غرابتها، فهو في الحقيقة ساذج للغاية. ويميل العقل الباطن إلى تقبل جميع الأفكار التي يتم إدخالها عليه، لذا إذا كانت الأفكار التي يتم إدخالها عليه من الأفكار البناءة، فهذا أمر حسن. ولكن إن كانت الأفكار التي تصل إليه من الأفكار الهدامة، فهذا بالطبع قصة مختلفة تمامًا.

الوصول إلى العقل الباطن

يكمن السواد الأكبر من أفكارنا في العقل الباطن، ويتم تشكيل هذا العقل خلال الخمس أو الست سنوات الأولى من حياة الإنسان. وهذا هو سبب أهمية قضاء الوقت مع الأطفال خلال سنوات التشكيل من حياتهم.

ذكر د. "دابليو بينفيلد"، وهو أحد جراحي الأعصاب ذائعي الصيت، عام ١٩٥٩ أن عقلنا يشبه إلى حد كبير آلات التسجيل. وقد اكتشف"بينفيلد" من خلال التحفيز الكهربي للمخ أثناء إجراء جراحة له، أن الإنسان يقوم بتسجيل كل نظرة يقوم بها في طوال حياته بكل ما للكلمة من معنى. فما زال عقلك يحتوي على ذكرى والدتك وهي تعد الطعام ورائحة هذا الطعام، وما زال يحتوي على الذكرى التي تزحف فيها من غرفة إلى أخرى وتسجل كل ما يدور حولك بلا وعي.

بمجرد أن يبلغ عمر الإنسان ست سنوات يصعب الوصول إلى العقل الباطن. فحتى إذا وقع اختيارك على فكرة بناءة وظللت تكررها بعقلك الواعي مرارًا، فلن تستطيع أن تحقن عقلك الباطن بهذه الفكرة، والسبب في هذا بسيط للغاية، فالعقلية التي توجد في عقلك الباطن ترفض الفكرة التي تحاول أن تفكر فيها وترسل أفكارًا أخرى إلى المنطقة الأمامية من عقلك الواعي. فكيف إذًا تسيطر على عقلك الباطن وتعيد تشكيله؟

التخلص من أفكار العقل الباطن

يوجد على سبيل المثال كثير من الأشخاص الجذابين تراهم بالقرب منك في أي وقت، يعتقدون أن شكلهم قبيح. وهذه هي الرسالة الوحيدة التي كانت تذهب إلى العقل الباطن عندما كانوا أطفالاً وما زالت تعمل ضدهم (بصورة سلبية تامة). ولا يرى هؤلاء الأشخاص جمالهم حتى عندما ينظرون إلى أنفسهم في المرآة - ويرفضون المجاملات، كل هذا بسبب العوامل التي شكلت عقولهم.

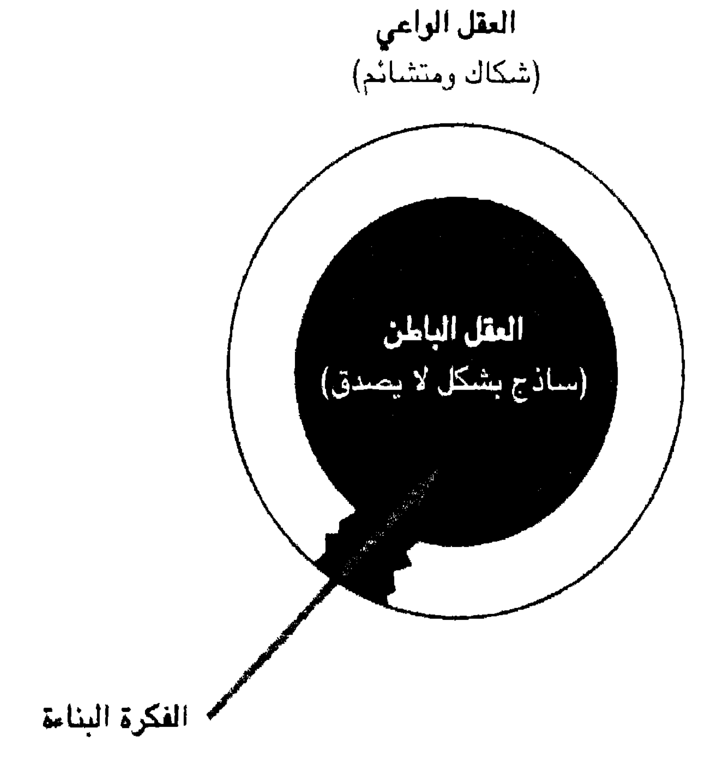
أسيء فهم التنويم لأنه كان يتم تناوله بشكل سيئ لفترة طويلة من الزمن. وتوحي كلمة "التنويم" بأن العملية تشتمل على النوم، ولكن هذا غير صحيح، ولكن ما يحدث هو أن الشخص ينهمك في خياله، أو يستغرق في هذا الخيال! بل في الواقع يشبه التنويم الوضع الذي يكون فيه الشخص قبل أن يستغرق في النوم كل ليلة.

لا شك أنك استغرقت في الأحلام أو التفكير في ظروف كثيرة، وهي الحالة التي تنتابك عندما تتجاوز المكان الذي تقصده وأنت تقود سيارتك دون أن تنتبه، أو هي الحالة التي تمر بها عندما تشاهد فيلمًا ممتعًا، أو تقرأ كتابًا شيقًا، أو عندما تشاهد التلفزيون أو حتى عندما تجلس في الفصل للتعلم. ونجد أن الشخص يستخدم طاقته في التخيل وقدرته الإبداعية في خداع النفس وقدرته على تقديم اقتراحات لنفسه، عندما ينخرط في أسلوب الاقتراح التلقائي.

يمكن للشخص من خلال أسلوب التنويم الذاتي (وهو إحدى الخطط البديلة) أن يريح عقله الواعي وأن يخاطب عقله الباطن مباشرةً. والمقصود من هذا من ناحية الجوهر هو إعادة تشكيل عقلك الواعي وإخباره بأسلوب حازم "أرجوك التزم الهدوء، فأنت لا جدوى منك، ما أنت إلا فكرة هدامة مدمرة ذاتيًا!"

يعد التنويم الذاتي السريع لمدة تسعين ثانية تكتيكًا نجحت في تعليمه للكثير من عملائي. فإذا كنت تود اختيار وتحديد فكرة أو فكرتان من الأفكار البناءة من التي تود أن تشكل بها عقلك الباطن، فيمكنك أن تلجأ دائمًا إلى هذا الأسلوب لمساعدتك في الهدف الأكبر وهو قدرة اختيار الأفكار في جميع الأحوال. ويدفع هذا التكتيك قدرة اختيار الأفكار لديك القائمة على إرادتك الحرة ويحفزها بصورة غير واعية. وكما أوردنا من قبل، تزداد صعوبة الدخول المباشر إلى العقل الباطن كلما تقدم بنا العمر، وهذا هو السبب الذي يجعل من السهل تشكيل العقل الباطن للأطفال الصغار بخلاف الأشخاص البالغين.

هناك طريقة تمكن الشخص من اختراق جدار الحماية الذي يوفره العقل الواعي للعقل الباطن (الذي يتمثل في سمة الشك إلى حد الإفراط) وهي إرباكه بشكل مؤقت. فقم بإرباك العقل الواعي وإيقافه عن العمل، ثم اختر أية أفكار بناءة، تكون قد أعددتها مسبقًا - ومررها وأدخلها إلى العقل الباطن الساذج. فما عقلك الواعي إلا غطاءً رقيقًا (لكن من الصعب خرقه) يحمي الجزء الأكبر من عقلك وهو بالطبع العقل الباطن، ويوضح الشكل التالي هذا الأمر:



الفكرة البناءة (المعدة مسبقًا)

الخطوة الأولى هي أن تريح عقلك الواعي، قبل أن تلهيه، والخطوة الثانية هي أن تربكه وتلهيه باستخدام عملية تسمى الخداع الذاتي الإبداعي. والخطوة الثالثة هي أن تدخل الفكرة البناءة مباشرةً إلى العقل الباطن في الوقت الذي يشغل فيه العقل الواعي. والخطوة الرابعة هي أن تعود مرةً أخرى إلى العقل الواعي بعد أن تم تشكيل عقلك الباطن بصورة آمنة.

وقبل أن تقوم باستخدام أسلوب التنويم السريع، من الضروري أن يتم إعداد فكرة بناءة تريد اختيارها. وبمجرد أن يتم إعداد الفكرة البناءة تتبع هذه العملية التي تتألف من أربع خطوات:

الخطوة الأولى: تهدئة العقل الواعي

الخطوة الأولى في التنويم الذاتي السريع هي أن ترخي العقل الواعي. فخذ بكل بساطة نفسًا عميقًا، ثم قطب جبينك بشدة ثم قم بإرخائه بعد ذلك. هذا كل ما عليك أن تقوم به في هذه المرحلة، فليس عليك أن تكون على درجة التنويم العميقة التي يكتنفها الغموض. وتتألف مراحل غفوة التنويم من خمس مستويات تبدأ من المستوى الأول الذي يتسم بسطحيته الشديدة وتنتهي عند المستوى الخامس الذي يعتبر أعمق المستويات. وما عليك إلا أن تكون في

المستوى الأول حتى يأخذ التنويم الذاتي السريع مفعوله. وبعد أن تكون هدأت قليلاً، قل لنفسك "ادخل". فكر في كلمة ادخل وكأنها مفتاح تشغيل الكمبيوتر. فهذه الكلمة تسمح بدخول فكرة الهدوء إلى عقليتك.

وتشمل الخطوة الثانية الخداع الذاتي الإبداعي، وهو مفهوم تناولناه في السابق، فيمكنك بذلك المرور من العقل الواعي الشكاك، الذي يحمي العقل الباطن الساذج.

الخطوة الثانية: إلهاء العقل الواعي واختراقه

وتقوم هنا بضم إصبع الإبهام إلى السبابة وتقول لنفسك "مهما كانت القوة التي أحاول بها، سأعجز عن فصل هذين الإصبعين عن بعضهما البعض." ثم حاول بكل قوة أن تفصل بين إصبعيك ولكن لا تقم بهذا. لأنك لو فصلتهما عن بعضهما البعض فستفوز بهذه المعركة، ولكنك لن تتمكن من اختراق عقلك الواعي للوصول إلى عقلك الباطن. وفي هذا الوقت يلعب الخداع الذاتي الإبداعي دوره، فعقلك الواعي الشكاك سوف يقول لك "هراء، يمكنك أن تفصل بين إصبعيك." فلا تستمع أبداً له، فأنت تهدف إلى إرباكه والمرور عبره. لذا استمع إلى نفسك الأكثر حكمة (وهو الجانب غير الناجح دائمًا من شخصيتك) ولا تفصل بين إصبعيك. ثم قل مرةً أخرى لنفسك "اختراق" وهذا استخدام ممتاز للخداع الذاتي الإبداعي، وعند هذه المرحلة يكون أمامك طريق مباشر للوصول إلى العقل الباطن.

الخطوة الثالثة: تكرار الفكرة البناءة

وهنا يأتي دور الخطوة الثالثة، فأنت الآن لديك طريق مباشر إلى عقلك الباطن، يمكنك أن تدخل من خلاله الفكرة البناءة التي أعددتها مسبقًا فيه. وأوصي هنا بأن تكرر الفكرة لنفسك ثلاث مرات، وتقولها في كل مرة بمزيد من القوة. ويمكنك أيضًا في هذه المرحلة أن تخبر الأفكار الهدامة التي حددتها أن تظل هادئة وتتراجع إلى الوراء، لأنك بكل بساطة لن تستخدمها."

الخطوة الرابعة: إيقاظ العقل الواعي

وفي النهاية بعد أن قمت بإعادة تشكيل عقلك الباطن بالفكرة أو الأفكار البناءة التي أعددتها، يمكنك ساعتها أن تفصل بكل بساطة إصبعيك عن بعضهما البعض، وتقول لنفسك " حسنًا، لقد أعيد تشكيل عقلي الباطن الآن، ادخل." ويمكنك ساعتها ومن خلال إصبعيك اللذان

يقومان بوظيفتهما الآن بشكل كامل أن تدخل إلى العالم الواقعي وقد تم تشكيل عقلك الباطن بصورة بناءة. وينبغي أن تعرف أن إعادة التشكيل هذه من المتوقع أن يدوم أثرها لمدة ١٤ ساعة، ثم يكون من الضروري أن تقوم بهذه العملية مرةً أخرى، إلى أن تتأصل الأفكار البناءة التي تضعها في عقلك الباطن، ومن الممكن أيضًا أن تقوم بهذه العملية عدة مرات في اليوم الواحد، على حسب ما يتماشى معك.

دعنا الآن نطبق هذه الخطوات على أحد المواقف الحقيقية التي تواجهها في الوقت الحالي، فاستخدم منهج التنويم الذاتي السريع ليساعدك في التغلب عليه.

تدريب

الممارسة المتواصلة

دون بخط يدك بإيجاز أحد الأمور التي تذكرك بمشكلة (سواء أكانت مهنية أم شخصية) تتعرض لها في الوقت الحالي، والتي تشمل التفكير البناء. سواء أكانت من المشكلات الكبرى أم مجرد مشكلة صغيرة. وقد تضم هذه المشكلة بين طياتها بيئة العمل الخاصة بك أو مشكلة تضم معك أحد الأشخاص في وظيفتك كرئيسك أو زميلك أو صديق لك. أو ربما تكون المشكلة ذات جانب شخصي مثل السمنة أو التدخين أو الإحساس بالقلق على أطفالك أو زوجتك أو والديك.

مشكلة تضايقك بعض الشيء في الوقت الحالي:

حدد فكرة بناءة أو أكثر تعتقد أنها ستساعد في حل هذه المشكلة:

والآن بعد أن حددت الأفكار البناءة التي قد يقع عليها اختيارك، دعنا نسير خطوة بخطوة عبر منهج التنويم الذاتي السريع لمدة ٩٠ ثانية، ولكن مارس كل خطوة من الخطوات إلى أن تكون ماهرًا فيها.

التنويم الذاتي

الخطوة الأولى: تهدئة العقل الواعي

الخطوة الثانية: إلهاء العقل الواعي واختراقه

(حاول أن تفصل بين إصبعيك ولكن لا تسمح لنفسك بالنجاح في هذا، وإلا ستكون كمن فاز في المعركة ولكنه خسر الحرب.)

الخطوة الثالثة: تكرار الفكرة البناءة

فتكرر الفكرة البناءة التي حددتها في التدريب السابق - كررها ثلاث مرات، وفي كل مرة تقول فيها الفكرة قم بصياغتها بطريقة أقوى من السابقة.

الخطوة الرابعة: إيقاظ العقل الواعي

قل لنفسك "حسنًا، يمكنني الآن أن أفصل بين إصبعي. (قم بذلك). ثم قل لنفسك: "استيقظ، لقد أعيد تشكيل عقلك الباطن."

قد أعيد تشكيل عقلك الباطن بهذه الطريقة، على الأقل لمدة الأربعة عشر ساعةً القادمة. فقد وفرت لنفسك أداة للاختيار، ولكن يجب أن تواصل ممارسة قوة الإرادة هذه فيما يخص هذه الفكرة أيضًا، ولكنك على الأقل الآن تمكنت من ضم ميزات نجاحك في اختيار الأفكار بشكل كبير حتى تعمل لصالحك.

أساليب التخيل

التخيل هو عملية ترى فيها صورة في عقلك لا يلزم أن يكون لها محفز تراه في الواقع. ومن المثير للاهتمام، أن الاستغراق في تخُيل أمرٍ ما بصورة واضحة، يدفع الجسم والجهاز العصبي إلى التفاعل مع الأمر كما لو كان يحدث بالفعل. فهذا أمر يثير الدهشة لقدرة الشخص على أن يخدع جسمه وجهازه العصبي بأسره بكل سهولة باستخدام طاقة التخيل. فعلى سبيل المثال، إذا تخيلت أن الظل القابع وراء ستارة ما هو إلا شخص أو لص، ترى أن يديك بدأتا في إفراز العرق وجف اللعاب من فمك، وتسارعت ضربات قلبك. فلا يختلف تفاعل الجسم والجهاز العصبي تجاه مثل هذا الموقف سواء أكان هناك لص بالفعل، أم صديق يمارس عليك مزحة سقيمة، أم مجرد ظل لشجرة في الخارج.

لا يرجع هذا إلى سذاجة أو جهل أجسامنا أو أجهزتنا العصبية، فليست وظيفتهما تحديد ما إذا كانت الأفكار التي بدرت إلى أذهاننا صائبة أم غير صائبة، فهذه هي وظيفة العقل. لذا، يمكن توظيف الخيال إما ليكون عونًا لنا أو عدوًا لنا، فلما لا نأخذ الجانب الجيد منه ونطرح الجانب الآخر؟

ومن هذا المنطلق، يجب أن تستخدم الخيال لتتخطى العقل الواعي وتصل إلى العقل الباطن وتتعامل معه مباشرةً. وذلك لأننا نجد أن العقل الواعي يتبع أسلوبًا يتسم بالنظامية والمنطق على خلاف العقل الباطن. فالأول يتشكك فيما يرده من الخارج، والشك مفهوم جميل في حد ذاته، ولكننا نسعى إلى إعادة تشكيل العقل الباطن، فيلزم أن نتخطى هذا الحارس الحذر. ويأتي هنا دور الخداع الذاتي الإبداعي المؤقت.

نورد لك هنا كيفية توظيف آلية الخداع الذاتي الإبداعي، فتقوم أولاً بدفع العقل الواعي المنطقي والمتشكك إلى الراحة، أي تكسب ثقته، ثم اجعل الفكرة البناءة الجديدة التي أعددتها من قبل تتسل خفية عبره وهو منشغل بأمر آخر. لا تتوانى عن إدخال أفكار بناءة جديدة إلى عقلك الباطن بانتظام على هذا المنوال. وعقل الإنسان الباطن يتسم بثقته المفرطة وسذاجته، وهذا هو السبب في حرص الجانب الواعي البالغ على حمايته، فبمجرد أن تمر بيانات أو معلومات جديدة عبر هذا الحارس اليقظ يتلقاها العقل الباطن بكل ترحاب دون تمييز بين الجيد منها والسيئ. وبالطبع لا تمده في هذه الحالة سوى بالأفكار البناءة. من الصعب، إن لم يكن من المستحيل، أن تحدد ما وصل إلى العقل الباطن طوال حياتك، ولكن ما يهم هنا هو ما تتسلح به من وسائل فعالة تعيد بها تشكيل عقلك الباطن بشكل مناسب.

الفصل العاشر

تحديد الهوية الخفية

تحديد الهوية

يدرك الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء ماهية أنفسهم تحديداً، في حين أن غيرهم من الأشخاص لا يعرفون ماهية أنفسهم على حقيقتها.

سأحاول أن أساعدك في تحديد هويتك بأن أطرح عليك سؤالاً واحداً ولكن بعدة طرق، وهو "من أنت؟" وفي كل مرة أطرح فيها هذا السؤال، سوف أغير من درجة التأكيد قليلاً، ومهمتك هنا هي أن تجيب.في كل مرة برد مختلف. سأبدأ باسمك وأطلب منك كتابته، ثم وظيفتك وأسرتك وهكذا. وكلما أجبت عن المزيد من الأسئلة، ستكتشف أمراً يثير اهتمامك للغاية عن هويتك الحقيقية.

من أنت؟ (أجب باسمك من فضلك)

الإجابة: أنا ________________________________

من أنت فعلاً؟ (أجب هذه المرة بوظيفتك)

الإجابة: أنا ________________________________

لكن هذه هي وظيفتك أنا أسأل من أنت من هذا؟ (أجب الآن بدورك داخل الأسرة؛ أم، أب، زوج، زوجة، أخت، ابن، ابنة، إلى آخره.)

الإجابة: أنا ________________________________

ولكن ليس هذا أنت أيضاً، إنما دورك داخل أسرتك، وظيفة ليس إلا، فقل لي من أنت رجاءً؟ (قل الآن أنا هو أنا)

الإجابة: أنا ________________________________

بالطبع أنت هو أنت، ولكن هذا لا ينم عن شيء، من أنت؟ أنت بالتأكيد أكثر من مجرد "أنا". (أجب الآن عن هذا السؤال بالطريقة التي ترغبها، ولكن بدون أية إجابة من الإجابات السابقة.)

الإجابة: أنا ________________________

نعم، أعلم ما قلت، ولكن ما هي حقيقتك أنت؟ (أجب بشكل مختلف هنا أيضًا، وبطريقتك الخاصة.)

الإجابة: أنا ________________________

بالطبع نعم، لكن أيضًا من أنت؟

الإجابة: أنا ________________________

بالتأكيد، لكن أيضًا من أنت؟

الإجابة: أنا ________________________

لا شك أنه ينبغي أن تعرف من أنت من دون جميع الناس، فإن لم تكن تعرف، فمن غيرك يعرف؟ وإذا لم تعرف نفسك، فمن سيفعل؟ أنا متأكد أن هناك كثير من الأشخاص الذين يمكنهم تعريفك، ولكنهم سيقومون بذلك من وجهة نظرهم الخاصة وليس وجهة نظرك أنت.

معظم الأشخاص الذين قاموا بهذا التدريب، انتهوا منه وهم يشعرون بالضيق والقلق. ولسوء الحظ أن معظمنا يفتقد إلى صورة واضحة تمامًا لهويتنا. فنحن نحظى غالبًا بهذه الهوية إما من المؤسسات التي نعمل بها أو الجماعات التي ننتمي إليها، ولكن الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء هم الذين يحددون الجهة التي يريدون أن تنسب إليها هويتهم، فلا يتركون المؤسسة أو الجماعة تحدد هويتهم، لأن هذه الهوية تمثل بالنسبة له الصورة الداخلية لأنفسهم.

فهويتنا ليست بالتأكيد ما نحمله من أسماء وألقاب.

فاسمك ما هو إلا أحد أنماط الاستجابة المشروطة، فإذا كان هناك من ينادي اسمك، فإنك تستجيب بطريقة تلقائية إلى مصدر هذا النداء، فاسمك هذا لا يحدد هويتك، وإنما هو لقب ليس إلا.

بالطبع أسماؤنا تمثل أهمية كبيرة بالنسبة لنا، كما هو الحال بالنسبة لمسمياتنا الوظيفية وأدوارنا داخل أسرنا، ولكنها جميعها إما أنماط للاستجابة المشروطة أو أدوار نلعبها، ولكنها لا تشكل هويتنا الحقيقية. فالمسمى الوظيفي، وحقيقة كون الشخص أبًا أو أمًا أو أخًا أو ما إلى ذلك، جميعها أدوار أو وظائف يسعى إلى تأديتها بشكل جيد. فلا تشكل هذه الألقاب حقيقتنا، فهويتنا الحقيقية أعمق بكثير من مجرد لقب أو دور أو وظيفة. ويتميز جميعنا بصورة خارجية تلعب دورًا رئيسيًا في التعامل مع الآخرين، ولكن الصورة الداخلية، الصورة التي يضعها الشخص في ذهنه عن نفسه هي التي تشكل تعامله مع ذاته.

> اتفق جميع الفلاسفة وعلماء النفس على أمر واحد: لا يوجد على نحو قاطع اتفاق على ماهية الطبيعة الأساسية للبشر: فلا يعرف أحد على وجه اليقين ما إذا كان خيرًا أم شريرًا بالفطرة، أو حتى ما إذا كان مخيرًا أم ميسرًا.

ما أثار دهشتي أنني اكتشفت بعد سنوات من الدراسة والبحث أنه لا يوجد اتفاق واضح على هذه المسألة شديدة الحساسية. فعلى سبيل المثال، يعتقد الدكتور "كارل رودجرز" وهو أحد كبار علماء النفس المؤثرين في هذا المجال، أن الإنسان فطر على الخير وعلى قدرة الاختيار. ويستطرد "رودجرز" فيقول أنه عند وضع بيئة التنشئة في الاعتبار، يؤثر هذا بشكل إيجابي على نمو الإنسان وازدهاره. وعلى الوجه الآخر من العملة، نجد أن "سيجموند فرويد" يعتبر أن البشر من ناحية الجوهر ذوي طبيعة شهوانية ومن ناحية الأساس هم بدائيون. ومن الثقات ذائعة الصيت، نجد أن الدكتور "بي سكينر" يتمسك بأن البشر مسيرين، إلا إن لديهم تصور بأنهم يمتلكون إرادةً حرة.

ما الرأي الصحيح في هذا؟ لا أحد منهم يحظى بالدليل الذي لا يرقى إليه الشك. وفي الواقع، من المحتمل أن هناك تصورات عن طبيعة الإنسان بعدد الأشخاص الذين يبحثون في هذه المسألة. وعلى العموم، نجد أن طبيعة الإنسان تتأثر تبعًا للنظام الاجتماعي والسياسي الذي يعيش فيه.

التعريف بنفسك

يختلف تحديد هوية الشخص باختلاف السياق الذي يلعب فيه دورًا ما. فتختلف هوية الشخص على سبيل المثال باختلاف النظام السياسي. فالفرد الذي يعيش في ظل نظام دكتاتوري شمولي ليس أهلاً للثقة. أما إذا كان يعيش في نظام ديمقراطي، فهو جدير بها.

ويتميز الشخص الذي يعيش في المجتمع الديموقراطي بعدم ضرورة اعتمـاده على الدولة حتى تحدد هويته، وإنما هو الذي يقرر سماتها إذا كانت لديه الرغبة في ذلك، فالأمر جله منوط به.

تعد هوية الشخص مسألة غاية في الأهمية لا يجب أن يدع غيره يقوم بتحديدها، بل في الواقع، لا يمكن تحديد هوية شخص ما بدرجة لا يتطرق إليها الشك إلا من خلاله. ولا يعني أن تخليه عن هذه المهمة وجود تقصير من جانب الذين حددوا هوية الشخص بدلاً منه، الذين يكونون غالبًا أفراد الأسرة والأصدقاء وزملاء العمل الذين تحركهم دوافع طيبة عندما يقومون بذلك. فإذا كنت لا تختلف عن مثل هذا الشخص، سوف تقر بأن معظم جوانب هويتك الحالية لم تكن من اختيارك أنت، ولكن فرضها عليك المجتمع وغيرك من الأشخاص بدون قصد. فإذا كان تصورك لذاتك الداخلية التي تمثل حقيقتك مرضيًا تمامًا، فأنت بالتالي لست في حاجة إلى إعادة تعريف ذاتك الداخلية من منظورك الخاص. ولكن إذا كنت تفتقر إلى جوانب في هذه الحياة ترى أن بإمكانك الحصول عليها، فسيعمل إعادة تحديد ذاتك الداخلية بأسلوب فعال على تعزيز حياتك الشخصية.

لم يتوقف معظمنا مع نفسه في حياته لتحديد سيماء ذاته الداخلية. هناك بعض الأشخاص تتسم ذاتهم الداخلية بالسلبية الشديدة. فتجد أفكارًا ترد إلى أذهانهم مثل "لا فائدة منك، أنت لا تستحق حال أفضل." وهناك من تمدهم ذاتهم الداخلية بالحرية، فتجد الأفكار التي ترد إلى أذهانهم على شاكلة "أنت شخص مهذب، أنت تستحق حياةً كريمة." وعلى الرغم من قدر أهمية الذات الداخلية، نرى أن كثيرًا من الناس يتخلون عن تحديدها ويتركون غيرهم يقومون بهذه المهمة مهملين ما ينعكس عليهم من ذلك. وبالتالي، يكون من الضروري أن تقوم بهذا الأمر بنفسك (بدلاً من أن تدع الأمر للآخرين غير المؤهلين للاضطلاع بهذه المهمة) إما بتحديدها أو إعادة تحديدها، بحيث تكون عونًا وحليفة لك. وهذا من الأهمية ما لا يضاهيه شيء آخر، لأن الواقع يقول "أنك تكون كما ترى نفسك."

فإذا كنت ترى نفسك شخصًا أخرق أو أحمق، فسيكون حالك على ما وصفت. أما إذا كنت ترى (في صميم ذاتك الداخلية) أنك تتمتع بسلام داخلي، وتحظى بالإثارة والمغامرة في هذه الحياة، وترى أن لحياتك هدف ومعنى، فهذا هو نوع الحياة الذي سيظل في انتظارك إلى أن تحققه.

الفرق بين الذات الداخلية والذات الخارجية

كما نوهنا من قبل، كل شخص منا لديه هويتان، واحدة عامة أو ما تسمى بالهوية الخارجية، والأخرى خاصة وتسمى بالهوية الداخلية. وهويتك الخارجية هي نتاج الأدوار المتعددة التي تلعبها كل يوم في حياتك: سواء كأب أو أم أو عامل أو مدير تنفيذي أو أي دور من الأدوار التي تلعبها. وهويتك الخارجية مهمة بالنسبة للجميع، خاصةً في تدبير شئونك في الحياة اليومية، من تربية الأبناء وكسب المعيشة وما إلى ذلك. ولكن تحظى هويتك الداخلية بأهمية قصوى، فهي النطاق الذي يعيش فيه الفرد حياته الفعلية، وهي الذات التي يتحدث إليها عندما ينفرد إلى نفسه، أو عندما تواجهه مشكلة. والأحاديث التي تدور مع ذاتنا الداخلية هي بلا شك أكثر الأحاديث أهمية التي أجريناها طوال حياتنا. وتختلف الطريقة التي بها التعامل مع الذات الداخلية من شخص لآخر حتى في المواقف المتشابهة، فعلى سبيل المثال عندما يحدث خطأ في ضرب الكرة أثناء لعب التنس، فهناك من يقول لنفسه "ألا يمكنك أن تبقي عينيك على الكرة؟"، وهناك آخر يقول "حسنًا، محاولة جيدة، حاول أن تؤدي بشكل أفضل في المرة القادمة."

أي ذات تحدثها بعقلك؟ إنها ذاتك الداخلية.

تصاحبك ذاتك الداخلية في جميع الأوقات وجميع الأماكن، وهي التي تستشيرها وتخاطبها عندما تكون وحدك في اتخاذ قرار ما أو عندما تكون قلقًا أو عندما تبدع شيئًا أو تقوم بأمر ما. وهناك بعض الأوقات تتصرف فيها ذاتك الداخلية كحليف أو صديق لك، ولكن هناك أوقاتًا أخرى لا تفعل، وهناك بعض الأوقات نعاملها بقسوة فنصيح فيها بأقوال على شاكلة "لم فعلت هذا؟ يمكنك أن تقوم بأفضل من هذا." ولكن قليلاً ما نعاملها بود ونقول لها أقوالاً مثل "أتعرف، أنت شخص رائع، أنا فخور بك."

لا خلاف على أنك شخص واحد فقط، ولكن يقوم تعريف هذا الشخص الذي هو أنت في الأساس على نوعية وشخصية ذاتك الداخلية. وتوجد ثلاثة أنواع رئيسية من الشخصيات:

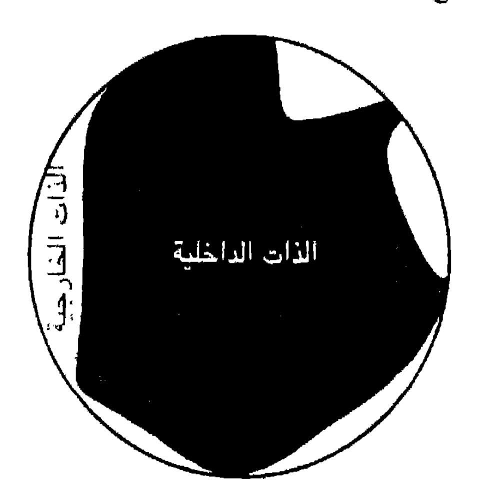
١ - الذي يروض ذاته (يمثل أكثر الأنواع فاعلية)

٢ - الذي يخضع لتأثير واسع من العوامل الخارجية (يمثل نسبة عالية من الأشخاص)

٣ - الذي يخضع لسيطرة تامة من العوامل الخارجية (يمثل أكثر الأنواع خللاً)

تتسم الذات الداخلية للأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء (أي النوع الأول) بقوتها وسلامتها واستقلالها. وكما هو موضح في الرسم البياني الآتي، يمثل الفراغ الأبيض الذات الخارجية والفراغ الأسود الذات الداخلية. ولاحظ أن مساحات واسعة من الذات الداخلية السوية تؤثر على ذات الشخص الخارجية.

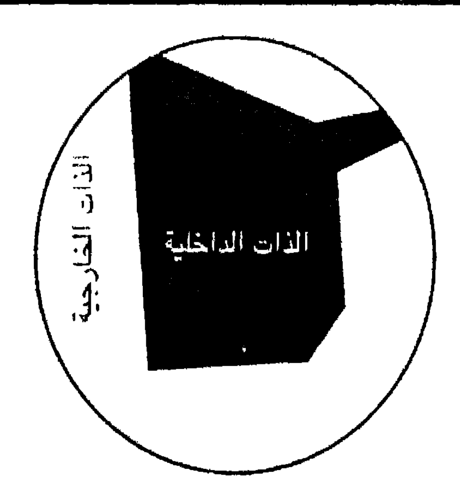
يختلف تأثر الشخص بالعوامل الخارجية في حياته (كالوظيفة والمال والانطباع والممتلكات، إلى آخره) في درجة السلبية التي عليها الشخص الذي يخضع لسيطرة هذه العوامل. ويوضح الرسم البياني التالي مدى تشابه مساحة الذات الداخلية والذات الخارجية لدى هذا الشخص مع النوع الأول من الأشخاص:



لاحظ أنه بالرغم من أن العوامل الخارجية تشكل مساحة أساسية، فهي لا تطغى على الذات الداخلية.

فالمساحة التي تحيط بالذات الداخلية أكثر سمكًا، ولب الذات الداخلية أقل في المساحة، ولا منفذ له تقريبًا إلى الخارج، فهناك بعض المساحات التي تظهر فيها الذات الداخلية على السطح. وتتسم نسبة كبيرة للغاية من سكان العالم بأنها من النوع الذي يتأثر بشكل كبير بالعوامل الخارجية. ولهذا النوع رؤية خاطئة لذاته الداخلية، فهو يشعر بأنه مقيد نوعًا ما، ويشعر بالارتباك قليلاً ويعبر عن هذا بأقوال على شاكلة "لكن هكذا هو الحال دائمًا." بالطبع لا يتفق الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء مع هذا بشدة.

أما الشخص الذي يخضع إلى سيطرة العوامل الخارجية، فهو ضحية لأي عامل خارجي يصادف أنه يواجهه. فتتحدد جميع سماته وخصائصه وفق العوامل الخارجية، ويفتقد إلى إدراك حقيقة إمكانية وجود ذات داخلية قوية، ولا يتمتع بأي مقدرة على التفكير الذاتي أو الاستبطان: فاسمه ووظيفته ودوره الاجتماعي هم كل شيء في حياته.



يتألف الشق الأعظم من هوية الشخص من الأدوار التي يقوم بها في حياته بالإضافة إلى سنوات طويلة من أنماط الارتباط الاشتراطي. فقد تأثرت الهوية العامة الحالية لأي فرد بصورة كبيرة بالوالدين والمدرسين والأصدقاء. بل إن الأطفال، يحاولون أن يلعبوا دوراً في تحديد شخصية آبائهم، كأن ينادي عليك ابنك ويقول "أبي، أتعرف ما أظنه فيك كأب؟" فترد عليه "بالطبع يا عزيزي أخبرني من أنا بالنسبة لك؟" فيرد عليك ابنك، وتنصت إليه وأنت تشعر بالذنب. وتتحدد معظم سمات هوية الفرد قبل أن يتم سن الخامسة من عمره. ففي هذه السنوات المبكرة يتسم الإنسان بسرعة تأثره بالعوامل الخارجية. فتقوم الذات الداخلية للفرد، هذا إذا كانت محددة في الأساس، على عوامل مفروضة عليه، بل إن الأمور التي ترتبط بنا ارتباطًا وثيقًا كأسمائنا لم تكن من اختيارنا، فالأذن ترهف السمع عندما تسمع اسم صاحبها، وهو ما يتفق مع ما أثبته العالم "بافلوف" في تجاربه عن الارتباط الشرطي. فجميع هذه الأمور ليست سوى ارتباطًا شرطيًا، وبتعبير آخر نمط حياتنا هو ثمرة الارتباط الشرطي، فمعظم الملابس التي نزعم أننا نرغب في ارتدائها، وسلوكيات التكلف القليلة بل وربما طريقة كلامنا وأسلوب سيرنا، جميعها حصيلة لسنوات طويلة من الارتباط الشرطي. فنحن نعيش في بحر مليء بعارضات الأزياء والمحفزات من جميع الأشكال يضغط علينا ويوجه سلوكنا. لقد تلقينا وتعاملنا، أو يمكن أن تقول انخرطنا في المجتمع منذ ولادتنا ونحن نواجه أعداداً لا حصر لها من الشخصيات المؤثرة، ووسائل الإعلان والدعاية الضخمة، وجميع أنواع الافتراضات التي تزعج بالنا على نحو متواصل يوماً بعد يوم على التلفزيون والمطبوعات. فلا عجب إذا أن السؤال "من أنت؟" يرعبنا عندما نطرحه على أنفسنا.

جاءتني امرأة للاستشارة تعمل مديرة مبيعات، وتبلغ من العمر ٣٥ عاماً ولديها ثلاثة أطفال. وكانت تعاني من اضطراب عقلي شديد. قالت لي: "عانيت منذ أربع سنوات من انهيار

عصبي تام، ودخلت إلى مستشفى محلية على إثره، وقضيت فيها أسبوعين، وفي النهاية وبمساعدة العلاج النفسي، خفّت حدة الاكتئاب لدي قليلاً، وأخرجوني طوعًا من المستشفى. ومنذ تلك اللحظة، كنت بالكاد أتمكن من تدبير أموري يومًا بيوم منذ انهياري العصبي. طرحت جميع الأدوار التي كنت أقوم بها وراء ظهري، ولكني لا زلت لا أعرف من أنا. بالتأكيد تربيت تربية قاسية، وكنت شديدة التدين، فلم يكن يسمح لي بالتفكير في أفكار غير مناسبة، حسنًا، بعد الانهيار العصبي، طرحت جميع هذه الأمور وراء ظهري أنا لم أعد أريد أن أكون الأم المثالية أو الزوجة المطيعة أو أن أكون مثالية في أي شيء آخر."

"ولكني الآن قد تخليت عن جميع هذه الأمور، إلا أنني لا أزال ابحث عن إجابة لهذا السؤال "من أنا؟" وأنا صراحةً لا زلت لا أعرف." هذه المرأة لم تجد أن هويتيها الخارجيتان (كمديرة مبيعات وزوجة) فعالتان. وللأسف، لم تكن لهذه المرأة أي هوية بديلة تفيدها إلى أن ساعدتها في الوصول إلى هويتها الخفية.

الهوية الحقيقية

من ناحية معينة من الظلم أن نطرح هذا السؤال، ولكنه لا زال هو السؤال الذي يجب أن تجد له إجابة فأنت لديك ذات داخلية يمكنك أن تعرفها بطريقتك الخاصة، فهل حاولت من قبل أن تعرف نفسك بطريقتك؟ فهويتك الداخلية ليست بالتأكيد مجرد مسمى وظيفي، لذا فلا يمكنك أن تطمئن إلى الاختباء ورائه. فالمسميات الوظيفية هي عوامل خارجية، وليس وصفًا داخليًا لنفسك. كما أن ذاتك الداخلية لا تمثلها الأدوار الاجتماعية التي تلعبها. فذاتك الداخلية أعمق بكثير من هذه الأدوار الاجتماعية التقليدية.

> قد تقول "تمهل، أنا أعرف هويتي، أنا هو أنا" ولكن من تقصد بأنا هذه الغامضة المانعة شديدة الالتباس؟

من المهم أن تنتهي بأن تستطيع أن تعرف ذاتك الداخلية بأسلوب فريد وأصلي ومرضي. وساعتها فقط يمكنك أن تعد نفسك لأن تتنبأ لنفسك بأنك ستقودها نحو الحرية. وفي محاضرة أجريتها منذ مدة، كان كل عضو من المجموعة اقترح هويات للذات الداخلية لغيرهم، وفي النهاية سمح لكل فرد من المجموعة أن يحدد هوية ذاته الداخلية، فاستخدمت أغاني وعناوين كتب ودول بل حتى أسماء لوحات شهيرة، بصورة بناءة لوصف هذا الجانب من الذات. ولم تكن الأسماء التي اختيرت سوى رمز لترجمة الشخص لذاته. بالطبع تميل المسميات الوظيفية

والأدوار الاجتماعية بل حتى أسماءنا، أن تضعنا في دوائر ضيقة، والتي تحدد بشكل كبير من إمكانياتنا. لذا حتى نخرج من هذه الدوائر يجب أن تعيد تعريف ذاتك.

ابتكرت العميلة التي كنا نتكلم عنها، والتي فقدت مسار تعريف نفسها بعد أن تخلت عن أدوارها التقليدية، هوية داخلية سرية مثيرة لأبعد حد أثناء خدمة الاستشارة التي كنت أقدمها لها. واستفادت من هذه الهوية السرية بصورة أكبر من الأدوار الاجتماعية التي أكرهت عليها من قبل العوامل الخارجية - والتي أدت في النهاية إلى انهيارها العصبي.

وصفت هذه العميلة هويتها السرية بالشكل الآتي: "أرى طائرًا أبيضًا جميلاً، حمامة تطير وتمسك بين أصابع قدميها غصن زيتون، أتذكر أنني كنت أعجب بهذا الطائر في بداية حياتي. كانت هذه الحمامة تطير في دوائر برشاقة فوق قارب لا يعرف الاستسلام، قارب يبحر نحو هدف وسط بحر هادئ بلونه الأزرق. ويبدو أن القارب يتجه إلى مكان ما، مكان مميز يستحق الوصول إليه. وبطريقة ما أشعر أن هذا القارب سوف يصل إلى وجهته في جميع الأحوال سواء كانت المياه هادئة أم عاصفة. وأنا أجد أن هذه صورة تخفف عني كثيرًا. وهذه الصورة هي أنا."

بالنسبة لهذه المرأة، مثلت هذه الهوية الداخلية السرية مركز الاهتمام الذي كانت قادرة من خلاله على تحقيق التوازن بين العديد من الجوانب في مواقف حياتها الحقيقية كأم وزوجة وموظفة في مدرسة وإنسانة. وعندما تتعقد الأمور أو تشعرها بالضيق، كما يحدث في بعض الأحيان، تغلق عينيها وتعود إلى رؤيتها الداخلية - لتجد فيها العزاء والدعم والاتجاه.

أنا أيضًا لدي صورة لذاتي الداخلية والتي ساعدتني مرات لا يمكن حصرها بشكل عاد علي بفوائد كثيرة.

فعلى سبيل المثال، طلب مني ذات مرة أن انتظر في صف طويل في مكتب جوازات السفر. كان الصف لا نهاية له، وجعلني جنون العظمة أعتقد أن الموظفين كانوا يتعمدون إغضابي لأني كنت على عجلة من أمري. ثم فجأة أدركت أنني كنت أعرض ذاتي الداخلية للاضطراب. فقلت لنفسي "ما نوع الطريقة التي يمكن من خلالها التعرف على جدول مائي رقراق (وهي الطريقة التي أعرف بها ذاتي الداخلية)؟، فأنا أتصرف وكأنني محيط ثائر." ثم اتصلت بما كنت أفكر فيه ومشاعري التي تولدت بسببه وجعلته نقطة لأتحكم فيها.

أغلقت عيني للحظة وتخيلت في عقلي جدولاً جميلاً تترقرق فيه المياه الصافية بهدوء، وهو جدول رأيته عندما كنت في جبال الألب في سويسرا. فهذا جسدي بأكمله. يترقرق بهدوء، اطمئن اهدأ، يتحرك بنعومة إلى أي مكان، ربما إلى المياه الصافية، وكما تتخيل معي الآن هدأ جسمي كله، تخلص من المحيط الثائر، وهنا وقفت في الصف بهدوء انتظر دوري. كنت استمتع بالمنظر والصوت الذي ينبع منه والإحساس الذي يغمرني به، كنت أشعر بالحياة دون أن أتكلف أي شيء، فهو بالتأكيد صورة بيئية خاصة بي. ولا شيء يدعو إلى الشعور بالذنب إذا تعاملت مع نفسك بطريقة مقبولة، فهذا يعد مساهمة اجتماعية بدون أن يقع عليك أية تكلفة. فهي تجربة هادئة ونوعية محررة للذات الداخلية. وليس عليك أن تحاول تحسين العالم كله حتى نحسن البشر.

بمجرد أن تهيئ لنفسك صورة شديدة الوضوح لذاتك الداخلية، فلن تتلعثم أبداً في الإجابة لنفسك عن هويتك. ستكون قادراً على تعريف ذاتك الداخلية بطريقتك الخاصة، وليس وفقًا لهذه الأدوار الاجتماعية التي يقتصر عليها معظم الناس. تذكر أنه إذا لم تعرف نفسك بهذه الطريقة، فيوجد غيرك كثير من الأشخاص ذوي النية الحسنة وغير ذوي النية الحسنة، سيسعدهم جداً أن يتكفلوا بهذه المهمة عنك، طالما أنهم يقوموا بها لسنوات طويلة.

أتخيل في عقلي أنا بذاتي أنا التي ليس لأحد أخر دور فيها والتي تتمثل لدي في صورة الجدول الرقراق، أن هناك جدول معين جميل يتدفق بخفة ويسر، يتجاوز في بعض الأحيان مناطق وعرة، ولكنه لا يتوقف أبداً. يتدفق الجدول إلى مكان مهم، يتحد في النهاية مع بحيرة يملؤها الماء الصافي. وتمثل لي هذه الصورة الأمل الذي يكون في اتحادي مع شيء أكبر مني. ويرمز التدفق الهادئ للجدول السلام الداخلي الذي أتعلق به للغاية. كما أن انعطافاته التلقائية عبر الغابات وعبر الشلالات الصغيرة ترمز بالنسبة لي المغامرة. وعندما يقتضي الأمر، يمكنني أن أشكل تغذية كبيرة من هذه الصورة الخاصة للذات الداخلية والتي ابتكرتها وحدي. وأجد أن هذه الصورة الذاتية تبعث على الطمأنينة والراحة، وتعيد إلي حيويتي، وأشعر بالفخر بأن هذه الرؤية لذاتي الداخلية هي من صنعي واختياري أنا وحدي. ولا يوجد شخص في العالم يمكنه أن يصف نفسي كما أصفها أنا. وقد وصفتها بالفعل.

الاستعارة الداخلية

حتى يمكنك أن تبتكر صورة لذاتك الداخلية أطلق العنان لخيالك. استخدم الاستعارات إذا أردت ذلك، استعارات من الطبيعة أو الفن أو الأدب أو الحياة اليومية. فحتى صور السيارات أو منتجات التلفزيون مناسبة. فحدودك التي تتوقف عندها هي حدود خيالك. ومن المهم قبل أن تقوم بمهمة التخيل الذاتي أن تقدر بشكل تام أهميتها. تذكر على سبيل المثال، أن الصورة التي تراها يجب أن لا ترمز إليك كما أنت ولكن كما يمكن أن تكون عليه. وبعد ذلك سترى لم تعتبر عناصر السلام الداخلي والهدف والمغامرة هي عناصر مهمة في هذا الخيال، ولكن حاول أن تدخلهم فيها من الآن، حتى ولو كان السبب غير واضح على الإطلاق في الوقت الحالي.

والصورة التي توشك أن تتخيلها ينبغي أن تحتوي على بعض العناصر منها السلام والارتباط الهادئ له، وهو ما يمثل السلام الداخلي الذي يرى الشخص الذي يستطيع أن يتدبر نفسه أنه من العوامل الضرورية. بالإضافة إلى ذلك، حاول أن تكون لديك صورة تعكس معنى الأمل، معنى وجود وجهة تذهب إليها، أي معنى الهدف. كما ينبغي أن تضم في صورتك الحركة، حتى تمثل المغامرة والعنصر الثالث وهو تحرير الذات.

> ابحث عن مكان مريح واجلس فيه. ثم اغلق عينيك، وأطلق العنان لخيالك لخمس دقائق وانظر ما يأتي به لك. لا تقلق من فكرة أن تقوم بهذا الأمر على النحو الصحيح، لأنه إن لم تحب ما تراه الآن، فيمكنك أن تحاول في وقت آخر، ثم استخدم ساعتها أفضل إبداعاتك الخيالية.

بمجرد أن تنجح في ابتكار صورة حيوية لذاتك الداخلية، فإنك بذلك قد أسست قاعدة نبوءة تحقيق الذات. وإذا وجدت نفسك تعاني من الاضطراب أو القلق أو أنك محصور داخل دائرة لا تستطيع الخروج منها ولم تكن من اختيارك، فيمكنك أن تلجأ إلى هذه الصورة الذاتية لتجد الدعم والوضوح والتغذية. وبدون مثل هذه الصورة، فأنت بذلك فريسة سهلة لأهواء المجتمع المتقلبة، والتقييد الشديد للتعريفات الاجتماعية والتي أثرت في التنبؤ بحياتك. أليس من الأفضل أن يكون لديك مفهوم لذاتك الداخلية، يكون من إبداعك من جميع جوانبه، بدلاً من أن تعتمد على الآخرين المهتمين بك أو غير المهتمين، ليكرهوك على تعريف لا ترغبه؟ وكلما تعود إلى الصورة الداخلية لذاتك، مرةً بعد مرة، تصبح بمثابة حقيقة بالنسبة لك، ولكن تمهل،

لماذا لا تضع اسم لهذه الصورة الجديدة التي وضعتها لنفسك، حيث يمكن أن تتذكر نفسك بصورة مناسبة بحقيقتك متى احتجت إلى القيام بهذا؟

اختيار الصورة المناسبة للذات الداخلية

نورد هنا بعض الصفات والأسماء التي يمكن أن تستخدم في عدد متنوع من التوليفات، حتى يمكنك أن تمنح ذاتك الداخلية اسمًا خاصًا بها. ولا يقتصر الأمر على هذه الأسماء والصفات، فما هي إلا مقترحات يمكنك أن تستغني عنها بأفكارك الخاصة لهذا الاسم.

صفات استعارية

يانع	محب	متوازن
متدفق	دافئ	مليء بالمغامرات
رقيق	شاهق	هائم
مركزي	حر	مفتوح
باعث للمشاعر	صافي	مهتم
صحي	حقيقي	مهدئ
حيوي	مرن	سلس
جديد	هادئ	طائر

أسماء استعارية

جدول	أغنية	قلب
نسر	قارب	روح
نورس	سحابة	غدير
دراجة	غابة	محيط
وردة	سيارة رولزرويس	جبل
عابر سبيل	ورقة شجر	زهرة
راقص	أوبرا	تفاحة
حوض من الزهور	قلعة	الفجر

قم بتجربة عدداً من التوليفات لهذه الصفات والأسماء حتى ترى كيف تبدو بالنسبة لك، ولتضع في ذهنك أن المسمى الجديد غير ذو قيمة في حد ذاته، ولكن يتطلب الأمر إلى جانبه صورة تتماشى مع هذا المسمى. ولكن من الممكن أن يتمم هذا المسمى الصورة التي تركز عليها ذهنك، أو ربما يقوم بما هو أفضل فيعمل على استمرار هذه الصورة في ذهنك. لذا قم بابتكار عدة مسميات وجربها لترى إن كانت تتناسب مع الصورة أم لا. ويجدر هنا أن أذكرك مرةً أخرى أنك لست ملتزمًا بهذه القائمة، ولكن فكر على الأقل بشكل مؤقت في اسم لذاتك الداخلية. تمهل قليلاً ثم قم بها على الفور، واستمتع بهذه العملية، بهذه التجربة. ولا تتوانى عن تجربة المزيد من المسميات والصور حتى ترضى عنها بشكل كامل، فطالما أكدت وما زلت على أهمية هذه الصورة الخالية عن ذاتك الداخلية، وأهمية المسمى الذي تطلقه عليها في مساعدتك على تذكير نفسك بالصورة وبما أنت عليه في الحقيقة عندما تتعرض لظروف تقتضي منك ذلك. ومن السهل للغاية أن تعطلك بعض العوامل في التركيز على هذا الهدف، إما بعملك أو ظروف الحياة التي تتعرض لها، بل وحتى أسرتك. ولكن إذا عرفت من أنت على حقيقتك عند مستوى ذاتك الداخلية، فلن تتأثر بمثل هذه المآزق والدوائر المغلقة والظروف التي تسبب الاضطراب لمعظم الأشخاص، لأنك ستجد نفسك تقول عندما تواجه مثلها: "على أية حال، لا يوجد شيء يمكنه أن يثير الضيق في "الروح المليئة بالحيوية""، هذا إذا اخترت هذا المسمى لذاتك الداخلية.

طبق عميل آخر لدي يدعى "سدريك" ويبلغ من العمر ٥٨ عامًا هذا المنهج، وهو محاسب ضرائب أصيب بأزمة قلبية قبل سنة من مجيئه للاستشارة. أطلق "سدريك" على ذاته الداخلية مسمى "حوض من الزهور"، وقال لي أنه اختار هذه الصورة لأنه كان يحب دائمًا العمل في الحدائق، بالرغم من ضيق الوقت الذي يقضيه فيه. قال "سدريك" "عندما أكون حوضًا من الزهور، أرى جميع الأشياء تنمو، ثم عندما تموت تكون طبقة لينة على أرض الحوض، وتزيد من خصوبتها وإمكانية نمو المزيد من النباتات في الربيع التالي. وأجد نفسي عندما أكون حوض من الزهور أنني أصبحت أكثر مرونة ومفعمًا بالأمل من ذي قبل. ولسوء الحظ أن الأزمة القلبية جاءتني لأني تحملت ضغوطًا في عمل الضرائب أكثر مما أحتمل. وكنت أشعر دائمًا أن أسرتي كانت تمارس ضغوطًا شديدة علي كأب وكزوج. كان الأمر يفوق الاحتمال، ولكن الآن عندما أكون في أكثر الفترات ضغطًا في العمل، التي أتعامل فيها مع عملاء يتطلبون معاملةً خاصةً ويمرون بأسوأ حالاتهم، أقول لنفسي "ما الذي يمكن أن يفعله الغضب بسبب الضرائب والمواعيد النهائية لحوض من الزهور؟" أشعر الآن بمزيد من الاطمئنان لم

أشعر به من قبل في حياتي. كنت أتمنى فقط أنني كنت أعلم هذا قبل أن تصيبني الأزمة القلبية." فقد أضاعت الأزمة القلبية التي مر بها الفرص التي كانت متاحة أمامه، هذا إذا كان في الأصل لديه فرص.

فإذا لم تصل إلى قرار بمسمى ذاتك الداخلية، فيمكنك أن تجرب أي مسمى لفترة مؤقتة. اكتبه على هامش هذا الكتاب، ثم ارجع إليه بعد ذلك، وانظر في الأمر، واسأل نفسك هل ما زلت تحبه. فإذا لم تر أنه يناسبك تمامًا، ابحث عن غيره، ابحث عن اسم يناسبك. فقد يغير هذا حياتك إلى الأفضل.

الوصول إلى الهوية الخفية

سيساعدك التدريب التالي في الوصول إلى هويتك الداخلية، فكل شخص منا لديه هوية داخلية يمكنه الوصول إليها. وضع طبيب الأمراض النفسية السويسري الشهير "كارل جوستاف يونج" نظرية تقول أن عقول البشر كافة بها مجموعة من الرموز المعينة، التي تتوارثها الأجيال عن بعضها البعض (وهو ما يطلق عليه اللاوعي الجماعي). والخدعة هي أن تستغل هذه الرموز العامة بأن نخرجها من العقل الباطن أو اللاوعي إلى العقل الواعي، كلما ومتى اقتضت الحاجة.

تعليمات: اقرأ النص التالي وسجله على شريط تسجيل، ثم شغل الشريط من وقت لآخر واستمع إليه. ابحث عن مكان هادئ ومريح يمكنك التركيز فيه بدون أن يقاطعك أحد لخمس أو ست دقائق. فهذا هو الوقت الذي ستستغرقه في سماع الشريط. وسوف يوحي إليك النص التالي أنك تزور (في عقلك) مكانًا جميلاً للغاية تختبر فيه للمرة الأولى إحساسًا غامرًا بالسلام الداخلي، ثم إحساسًا بوجود هدف لديك من الحياة، ثم إحساسًا بالمغامرة. ثم يتم اختبار هذه المقومات الثلاثة في صورة واقعية. وفي هذه المرحلة، سوف يطلب منك أن تضع اسمًا لهذه الخبرة كما لو أنك تسمي أحد الأماكن التي تقضي فيها أجازتك، أو مصيف أو قارب. سوف تطبع هذه الذكرى في عقلك الواعي ثم تفتح عينيك ببطء. ويكون الاسم والصورة اللذان اخترتهما بنفسك، لو أردت ذلك، هوية الدعم الخفية بالنسبة لك. وسوف تدمج معها كما وعدتك صفات الحياة المثرية كالسلام والهدف والمغامرة، وسوف تكون طريقًا مختصرًا مفيدًا في الوصول إلى الحياة الراضية.

نص (يتم تسجيله) للوصول إلى الهوية الداخلية

اغلق عينيك من فضلك، ثم أصغ بحرص للتعليمات التي أعطيها لك واتبعها بدقة. احكم إغلاق عينيك تماماً، ثم أرخ عضلات عينيك. قطب الآن جبهتك إلى أقصى حد، ثم أرخها. فكر في الجزء الخلفي من رقبتك، فكر في جميع الثنايا التي تجمعت فيه، ثم أرخه. فكر الآن في فكيك العلوي والسفلي، فكر في التوتر فيهما، وقم الآن بفصل الفك السفلي عن الفك العلوي قليلاً، ثم أرخ الفكين. قم بالأمر نفسه مع ذراعك الأيمن وكتفك الأيمن، فكر بجميع حواسك في التوتر الذي انتاب ذراعك وكتفك الأيمن، ثم أرخهما تماماً. هذا جيد، هذا جيد للغاية. قم بالأمر نفسه الآن مع ذراعك الأيسر وكتفك الأيسر، قم الآن بجعل ذراعك وكتفك متوتران للغاية، ثم دعهما يرتخيان. والآن وأنت تأخذ شهيق، تخيل أنك تأخذ شهيق من الاسترخاء، ثم وأنت تخرج الزفير تخيل أنك تخرج معه جميع التوتر من نظامك. تنفس ببطء شديد هواء الاسترخاء، وأخرج التوتر وأنت تخرج الزفير. (توقف.) حسناً، والآن تخيل في عقلك أنك تزور عمودك الفقري، وكما تعرف، فعمودك الفقري متصل بجهازك العصبي كله. اجعل عمودك الفقري ينقبض للحظة، نعم هذا صحيح. احدث انقباض في عمودك الفقري، اجعل الآن عمودك الفقري كله يرتخي. عظيم، أصبح الآن جهازك العصبي بأكمله مرتخي. استنشق ببطء هواء الاسترخاء وأخرج باقي التوتر الذي قد يكون لا زال باقياً. (توقف.) والآن فكر في ساقك اليمنى، اجعلها تنقبض، جيد، قم بإرخائها الآن تماماً. اتركها متعبة ومنهكة. والآن ساقك اليسرى، فكر فيها، اجعلها تنقبض، قم بإرخائها الآن تماماً. أنت الآن في حالة استرخاء تامة من جميع الجوانب. (توقف.)

تخيل الآن أنك في مصعد مريح للغاية، وأنك تجلس على كرسي وثير داخل هذا المصعد. يمكنك أن تقرر أن يصعد بك المصعد أو أن ينزل بك. اتخذ قراراً الآن فيم إذا كنت تريد الصعود أو النزول. (توقف.) عظيم. سيأخذ المصعد هذا الاتجاه، أنا الآن سأعد عكسياً من واحد إلى عشرة، ومع كل رقم سيأخذك المصعد باستمرار إلى جنة من جنان الأرض، مكان رائع فتان. مستعد الآن. عشرة. يتحرك المصعد بك، وأنت تشعر بحال أفضل مما كنت عليه من قبل.

تسعة. يتحرك بطريقة تغمرك بالراحة والاطمئنان. (توقف.) ثمانية. يتحرك إلى مكان فتان. سبعة. أنت تؤدي بشكل جيد. (توقف.) أنت تقترب وتقترب من وجهتك، إلى جنة رائعة وفتانة بكل ما للكلمة من معنى. (ستة.) يستمر المصعد في التحرك وأنت تشعر بأنك مغمور في إحساس بالراحة والاطمئنان. يأخذك إلى المكان الرائع. خمسة. يتحرك أكثر وأكثر، تشعر براحة قصوى، باطمئنان غامر، فالمصعد يأخذك إلى مكان بديع مليء بالجمال. أربعة. أنت تشعر باطمئنان بالغ، تشعر باسترخاء عميق، لم تكن بهذه الراحة من قبل، لم تكن في هذا الهدوء منذ أمد طويل. ثلاثة. تتحرك مع المصعد وتشعر بالراحة الشديدة والاسترخاء العميق. (توقف.) اثنين. تتحرك الآن وتقترب للغاية من وجهتك، قاب قوسين أو أدنى من أرض الجمال، وأنت تؤدي بشكل عظيم. (توقف.) تقترب أكثر وأكثر من وجهتك، أرض الروعة والجمال بكل ما لهما من معنى، والآن أخيراً واحد. لقد وصلت إلى وجهتك، يفتح المصعد بابه وها هي؛ أرض الروعة المطلقة، الجمال الفائق، جنة من الجنان، تخرج من المصعد وكأنك تطير لتدخل إلى أرض الروعة والجمال والهدوء. الآن لك ما شئت من كل هذا، شمه، تذوقه اشعر به، اختبره بطريقتك الخاصة بجميع حواسك للعشرين ثانية القادمة (توقف لمدة عشرين ثانية) أنت تشعر الآن بسلام داخلي، بهدوء يملأ أعماقك، براحة تسكن وجدانك. اختبر الإحساس بالسلام الداخلي بطريقتك الخاصة طوال عشرين ثانية أو ما إلى ذلك. (توقف ما يربو على عشرين ثانية) والآن، وفي الأفق تشعر بشيء رائع، بشيء مهم ومدهش يدور، ولكن من غير الواضح تماماً ما هو هذا الشيء، وكل ما تعرفه أنك يجب أن تكون هناك، لذلك الآن تجد نفسك تتحرك وكأنك تطير إلى المكان الرائع الموجود في الأفق. تشعر بأن من المهم أن تذهب إلى هناك. توقف الآن ما يربو على عشرين ثانية، وفكر في إحساس الهدف. (توقف لما يربو على عشرين ثانية.) يملؤك شعور عارم بالأهمية، إحساس بالمهمة عند هذا الأفق، حيث هناك من هو في حاجة لك. اختبر الآن إحساس المغامرة وأنت تتحرك بهدوء وبلا جهد إلى مهمتك. اختبر إحساساً بالانتعاش والإثارة متحدين مع إحساسك بالسلام الداخلي والهدف. اختبر إحساس المغامرة بطريقتك الخاصة طوال العشرين ثانيةً القادمة. (توقف مرةً أخرى طوال عشرين ثانية.)

أنت تختبر الآن إحساسًا عارمًا بالسلام الداخلي، ممزوجًا بإحساس بالهدف والمغامرة، اختبر الآن هذا المزيج بين السلام الداخلي والهدف والمغامرة في آن واحد. السلام والهدف والمغامرة. اختبر هذا الأمر بطريقتك الخاصة طوال الدقيقة التالية، أؤكد، بطريقتك الخاصة. (توقف الآن لدقيقة.) لقد اختبرت لتوك أعمق جانب في ذاتك، امنح الآن هذه الخبرة اسمًا خاصًا بك أنت، كما لو أنك كنت تطلق اسمًا على أحد الأماكن التي تقضي فيها الإجازة، أو منزل صيفي أو سفينة. قد يكون اسمًا غريبًا أو غامضًا. أيًا كان الاسم الذي بدر إلى ذهنك في هذه اللحظة. (توقف.) كرر الآن هذا الاسم الذي بدر لذهنك للتو. كرره لنفسك ببطء ثلاث مرات. هذا الاسم هو أنت، أنت الذي يوجد في ذاتك الداخلية. سوف تتذكر هذا الاسم وتكون قادرًا على استخدامه متى شئت حتى يذكرك بأن تكون أكثر هدوءًا، تملؤك روح الهدف، وتكون أكثر ميلاً للمغامرة. والآن أجب عن هذا السؤال: من أنت؟ كرر اسم هويتك الخفية. نعم، لكن من أنت حقًا (الاسم نفسه) نعم، أنا أعرف ما قلت. ولكن من أنت في الحقيقة (الاسم نفسه).

سوف تتذكر كل شيء قمت به خلال هذا التدريب، سوف تتذكر هويتك الخفية وستتمكن من استخدامها في أي وقت تريده: فقد تكون هذه أكثر الأفكار البناءة قيمةً بالنسبة لك. والآن خلال لحظة، سوف أطلب منك أن تفتح عينيك، ثم توقف مع نفسك وتذكرها بما حدث في التدريب كله. واحد. أنت تشعر الآن بانتعاش شديد. اثنين. قف على الكرسي الذي تجلس عليه الآن. ثلاثة. افتح عينيك أنت تشعر الآن بانتعاش شديد يصاحبه إحساس عارم بالهدوء والاطمئنان.

(نهاية النص)

اغلق الآن المسجل، واستغرق بعض الوقت في التأمل. ثم أجب عن السؤال التالي:

الاسم الذي أطلقته على هويتي الخفية هو:

____

سوف يؤثر هذا التدريب على كل شخص منا بشكل مختلف قليلاً. فإذا لم تكن راضيًا بشكل كامل عن الصورة أو الاسم الذي بدر في عقلك الباطن، يمكنك أن تكرر الأمر في أي وقت تختار فيه القيام بهذا. وإذا كنت تمتلك زمام نفسك، فمن المهم أن تصل إلى هوية تتسم بمزيج من السلام الداخلي والهدف والمغامرة.

فالاسم "السائح المبتهج" على سبيل المثال ولد داخل أحد الأشخاص السلام الداخلي والهدف والمغامرة، بهذه الطريقة التي يصف بها الأمر: "نبع سلامي الداخلي من صورة تجوالي كسائح غير مثقل بمشاكله اليومية المألوفة. كان كل منعطف بمثابة مفاجأة بالنسبة لي، كان هذا هو إحساسي بالمغامرة، وبالنسبة لهدفي، افترض أنه نبع من أن لدي مخطط لرحلتي، كنت أذهب إلى مكان ما، ولكني في غضون ذلك، أقف لأرى بعض المشاهد."

كان من الأسماء التي أطلقها أشخاص آخرون على هوياتهم الداخلية والذين قاموا بهذا التدريب: "قمة الجبل" و"التناغم" و"المأوى السري" و"الجدول الرقراق" (وهو الخاص بي) و"فجر على الشاطئ" و"الطريق الممهد" و"السماء المفتوحة" و"الضوء السابح"، وأسماء كثيرة غيرها اشتقت في معظمها من الطبيعة. بل حتى أن الأسماء الغريبة مثل "سيارة رولزرويس متحركة" و"مدير تنفيذي ناجح" و"رئيس تنفيذي مسئول عن نفسي" ساعدت بشكل كبير أشخاصًا معينين.

حتى تستطيع أن تبحث خبرتك مع هذا التدريب، أجب عن الأسئلة الآتية:

ما الأمر الذي اختبرته عندما كنت تتحرك بنعومة بدون أن تبذل جهدًا يذكر وأنت تشعر بأن هناك هدف تسعى إليه؟

____

____

____

ما شعورك بالضبط عندما مزجت السلام الداخلي بالهدف والمغامرة؟

____

____

____

لن يفيدك هذا التدريب إلا إذا كنت تركز عليه، وإذا كنت تريده أن ينجح. كرر القيام بهذا التدريب إلى أن يتأصل بداخلك. وأورد الأشخاص الذين اتخذوا هذا التدريب بجدية، بأنه أضاف بشكل مؤكد لحياتهم الداخلية.

من غيرك يستطيع أن يعرف دخيلتك أفضل منك؟ لما لا تحاول أن توظف هويتك الجديدة التي اكتشفتها، والتي صغتها للتو لصالحك؟ فأنت ترى أنه بمجرد الانخراط في عملية التفكير البناء نفسها، تستطيع أن ترى كيف يمكن أن تعمل "الهوية الخفية" كفكرة بناءة في أي وقت تشاء لتحرز مستويات أعلى من السلام الداخلي والهدف والمغامرة.

من المهم أن لا تنسى أبداً من أنت، وحتى تستطيع أن تدعم هذه الفكرة، اطرح على نفسك هذين السؤالين: "ما الذي أريد أن أحققه في حياتي؟" (تذكر أن تفصل رغباتك عن حاجاتك، و"من أنا؟" (اغلق عينيك، وعد إلى صورتك الداخلية عن نفسك، واختبرها بجميع جوارحك). ثم اذكر بعد ذلك اسمك السري، حتى تذكر نفسك بحقيقتك، بغض النظر عما يدعوك به الآخرون.

عندما تكون هويتك الداخلية متاحة بشكل كامل لك، لن تعد بذلك في حاجة إلى أن تتلقى النقد من المنظور الشخصي. وعلى كل حال، ستكون صورتك الخارجية فقط هي التي تتلقى النقد، وليست ذاتك الداخلية. كيف يمكن لأحد أن يصف شخص كل ما يسعى إليه هو تحقيق الرضا في الحياة، ولكن ليس على حساب شخص آخر؟ من يريد أن ينتقد شخصاً يشعر بالسلام الداخلي، ويدرك وجود هدف يسعى إليه، ويحظى بكثير من المغامرات في حياته، عند مستوى الذات الداخلية؟

الفصل الحادي عشر

التعامل مع المشاعر الانفعالية

يتحمل الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء إذا اقتضى الأمر مسئولية كاملة عن حياتهم العاطفية، فانفعالات الشخص ومشاعره لا تحدث إلا بداخله. فأنت السلطة الوحيدة في العالم التي تستطيع أن تسيطر على ما تشعر به في جميع الأوقات والأماكن. وبالتالي، يتحمل الأشخاص الذين يفكرون تفكيراً بناءً مسئولية كاملة عن حياتهم العاطفية، عندما يتناسب الموقف الذي يتعرضون له مع هذا.

إلى أي حد تطلق العنان لانفعالاتك، وتحت أي ظروف تقوم بذلك ولأي غرض؟ كيف تهدئ من تعبيراتك الانفعالية بحيث تفيدك إلى أكبر قدر؟ ما الأفكار البناءة التي تثير لديك حياةً عاطفية أكثر إرضاءً بالنسبة لك؟

الانفعالات ما هي إلا مشاعر، تجارب عميقة وردود أفعال داخلية، تثيرها الأفكار التي تختارها. فإذا تخلصت من فكرة ما، فأنت بذلك تتخلص من الشعور الذي تثيره هذه الفكرة. كما أن الطفل الرضيع يولد ولديه القدرة على إحساس بدائي بالسعادة والألم. وأصبح من النادر أن نجد إحساساً بالمرح والسعادة في مثل نقاءهما عند الرضيع، كما أن ليس هناك مثيل لشدة عبوس وصراخ الطفل في استياءه عند شخص آخر. وتصبح ردود أفعال الطفل الانفعالية تدريجيا أكثر تعقيداً كلما تحسنت قدرة الطفل على التفكير، حتى يصل إلى المستوى الناضج من تعبيراته الانفعالية. ويتعلم الطفل جميع هذه الأمور من خلال اختياره للأفكار. فيتعلم الطفل الخوف والفرح والقلق والغضب والحب والثقة والكره وكثير غيرها من المشاعر والانفعالات، بعضها يثير الرضا داخلياً، والآخر يسبب الاضطراب في نوعية الحياة الداخلية له. فيتعلم أن الأصوات العالية لا تثير لديه الخوف في جميع الأوقات، خذ طفلاً صغيراً إلى مباراة لكرة القدم للمرة الأولى في حياته في إحدى المباريات التي يمتلئ فيها الإستاد عن آخره. بمجرد أن يدخل الفريق إلى أرض الملعب، يصدر الجمهور صياحاً هادراً. أعلم أنك انتظرت حضور هذه المباراة طويلاً، ولكن ألق نظرة الآن على الطفل. سترى أن فرائصه ارتعدت من الرعب، فهدير الجمهور (والذي يصدر في صورة طبيعية تماماً) أمر مخيف لدرجة تخلع القلوب، فتجده ينظر إليك جزعاً يبحث عن توجيهك.

فتقول له آنئذ وأنت تضمه إلى صدرك "لا تخف، كل شيء على ما يرام"، ثم تقول "هكذا هي المباريات، فالجمهور يصيح دائمًا عند بداية كل مباراة." وعندئذ يتعلم الطفل بأن هناك متعة في الصياح، ويضيف درسًا جديدًا إلى مفرداته الانفعالية.

المفردات الانفعالية

الغضب ■ السعادة ■ التلهف ■ الكره ■ الهدوء ■ البراءة ■ الثقة الغيرة ■ الإحباط ■ الفرح ■ اليأس ■ الميل ■ الاشمئزاز ■ الحب الابتهاج ■ اللطف ■ الخوف ■ الحزن ■ الكرم ■ التوتر ■ الإحساس بالذنب ■ القلق

هناك كثير من المشاعر التي لا يمكن وصفها بدقة، فما الكلمات إلا وصفًا تقريبيًا لما ينتابنا من مشاعر، وبالرغم من ذلك، فإن الكلمات هي التي نصوغ بها الأفكار التي بدورها تثير المشاعر. إذًا المفتاح الذي يسيطر على مشاعرنا في متناولنا جميعًا بالتأكيد. أصبحت تعرف الآن كيف تختار الأفكار البناءة، الأفكار التي تؤدي إلى مشاعر تثير الرضا بداخلك بصورة أكبر. ولا يتوقف الرضا على مشاعر بعينها وإنما يمتد إلى جميع المشاعر التي يمكن أن يشعر بها الإنسان. لذلك، فإن الكلمات تمثل المفتاح الذي يفتح الباب أمام المشاعر ويسمح لك بالانخراط عاطفيًا في أحد المواقف، ويسمح لك بأن تشعر بالغباء والحمق، ويسمح لك حتى بأن تشعر بالارتباط العاطفي المفرط، إذا كان الموقف يتحمل هذا. بل إن الإفراط في المشاعر قد يعمل كمحفز مفيد لك من حين لآخر. ولكن على الجانب الآخر، تعتبر انفعالات مثل "الخوف الذي يخلع القلوب" و"الغضب العارم" و"الغيرة القاتلة" و"القلق المفعم" جميعها مشاعر هدامة، فيمكنك إذًا أن تسيطر على مثل هذه المشاعر من خلال اختيار الأفكار البناءة بصورة أكبر.

الفرق بين السيطرة على المشاعر وقمعها

من الممكن أن يؤدي قمع أحد المشاعر بصفة منتظمة إلى ظهور مرض نفسي وبدني، فالشخص الذي يرسم ابتسامة على وجهه أينما ذهب، في حين أنه يحترق من الغضب العارم بداخله، قد يجلب على نفسه أمراضًا نفسية بدنية مثل القلب والقرح المعدية والصداع وآلام الظهر، بل قد يتطور الأمر إلى ظهور أمراض خطيرة. ومن هنا تختلف السيطرة على النفس بشكل تام عن القمع، لأنه يترتب على السيطرة على النفس أن من النادر أن تشعر بالغضب، قد يرى غيرك أنك تكبح مشاعرك الحقيقية وتخفيها، ولكن إذا عرف هؤلاء نظرتك إلى الحياة

في الواقع، فإنهم سيكتشفون أنك لا تقمع مشاعر الغضب لديك، بل أنت في الواقع لا تمر بهذه المشاعر على الإطلاق. فأنت على سبيل المثال، قد تسبني، ولكن إذا افترضت أنك لا تقصدني بهذه السبة، فمن الصعب أن تتوقع ظهور مشاعر الغضب علي. وهذا من ناحية الجوهر هو الطريقة التي يعزل بها الأشخاص الذين يتحكمون في أنفسهم، عن الإحساس بأي مشاعر غير مرغوبة أو لا جدوى منها.

الخوف

يعلم الأشخاص الذين نجحوا في السيطرة على انفعالاتهم عندما يمرون بمشاعر لا تولد لديهم إحساساً بالرضا مثل الغضب والقلق والإحساس بالذنب والغيرة، أن وراء هذه المشاعر إحساس بالخوف من أمر معين، فيسأل الواحد منهم نفسه بسرعة "مم أخاف؟" فإذا تمكن من تحديد مصدر الخوف يتخلص منه على الفور، مما يؤدي إلى تلاشي الانفعال الثانوي سواء أكان الغضب أم الغيرة بكل بساطة. فلم يلجأ هنا الشخص الذي يستطيع السيطرة على مشاعره إلى كبح أو قمع مشاعر الغضب أو ما إلى ذلك من المشاعر السلبية، وإنما عالج السبب فيها مما أدى إلى اختفائها بكل بساطة. وبالطبع، إذا كان الشخص يعجز عن إثارة أية أفكار بناءة تمكنه من التغلب على الخوف، فسيحظى الشعور الثانوي بالمزيد من الزخم، ويجب ساعتها اللجوء إلى أسلوب آخر. ولكن لأن جعبة الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء لا تخلو من الأفكار التي يمكن أن تساعدهم في التغلب على معظم مشاعر الخوف، فمن غير الضروري بالنسبة لهم أن ينتقلوا من هذه المرحلة الأولية لاستخدام أساليب أخرى.

بمجرد أن تتمرس في السلوك الذي يولد لديك القدرة على التعامل مع جميع المشاكل التي تواجهها، وتحظى بجميع السمات التي تنسجم مع تحقيق السلام الداخلي والإحساس بالهدف والمغامرة، فمن النادر أن تشعر بالرعب أو الظلم أو التهديد. عندما تعاملت مع الحقائق التي لا مناص منها عند تحرير الذات الداخلية وتقبلتها (مثل "لا يمكن أن نحصل على السعادة دائماً في الحياة" و"جزء من كل شخص يحيا في وحدة تامة") فمن النادر أن تشعر بالضيق وبالتالي الخوف. بالطبع هناك أوقات قليلة تشعر فيها بالضيق. فإذا مررت بها ابدأ في الحال بالانخراط في عملية لتقبل حقائق معينة، بحيث يمكنك التغلب على الخوف الذي تمر به.

عندما تشعر بالغضب، كما هو أمر حتمي تشعر به من وقت لآخر (كأن تشعر بالضيق)، فلا يجب عليك أن تنكر أو تقمع هذا الشعور وإنما غير من عقليتك بصورة مشحونة بالطاقة، وابحث عن أساس هذا الخوف الذي أثار هذا الانفعال غير المرغوب.

هناك بالطبع في هذا العالم بعض الظروف التي تستحق أن نشعر بالخوف حيالها: مثل الألم والغضب الفعلي من الذات والخطر الحقيقي الذي يهدد أعزائك، إلى آخره. وتعتبر الاستجابة الفطرية للخوف والتي تتسم بزيادة إفراز الأدرينالين في الجسم وضيق المعدة وإطباق الفكين والقبضتين، وقصر معدل التنفس، استجابات الطبيعية، وهو ما يطلق عليه استجابة "آلية الدفاع"، وهي استجابة غاية في الضرورة في الطبيعة. ومع زيادة إفراز الأدرينالين، تصبح لدينا القدرة على حشد كمية مدهشة من الطاقة للتعامل مع الطوارئ الفعلية.

تبين أن الرجال يمكنهم القفز من فوق حوائط يصل ارتفاعها إلى أكثر من سبعة أقدام عندما يشعرون بالخوف بدرجة كافية، ولكنهم من الناحية الطبيعية لا يستطيعون سوى ارتقاء السلالم. وعرف أن النساء تستطعن مقاومة أشخاص يعتدون عليهن يفوقهن حجمًا بالضعف، عندما يثيرهن الخوف بدرجة كافية.

فمن الممكن أن يستفيد الشخص من الخوف بدرجة كبيرة. لذا فهو يعد استجابة انفعالية ذات قيمة كبيرة، ولكن من غير الضرورة أن الخوف يمكنه أن يسبب لنا في أضرار هائلة.

والذين يعملون في ظل حالة خوف عاطفية غير ضرورية على مدار فترات كثيرة، يثيرون بداخلهم ضغوطًا نفسية من الخوف تتسبب في إفراز الأدرينالين وتوتر المعدة إلى آخره. وبالتالي، فإن هؤلاء الأشخاص يؤذون أنفسهم من الناحية الجسدية والنفسية. بالإضافة إلى ذلك. ينفعلون بالغضب ويؤذون من حولهم.

التغلب على مشاعر الغضب غير المرغوبة

الخوف هو أصل الغضب. فإذا كان هناك ما يسوغ مشاعر الخوف، فبالتالي يوجد ما يسوغ مشاعر الغضب. فإذا ظهر دب من الغابة وأثار الرعب في قلبك، فإنك تجري. وينتهي الحال بك بعد ذلك بأن تشعر بالغضب لأن الدب تتطفل على طريقك، وأجبرك على أن تلوذ بالفرار. هذا أمر معقول نوعًا ما. فإذا لم يلتق بك صديقك في الموعد المحدد وانتظرته فترة

طويلةً، فإن خوفك من أن يدعك دون أن يأتي، أو أن يكون صديقك لا يقدرك بالصورة التي كنت تتخيلها، يثير بداخلك مشاعر الإحباط والغضب. فهل هناك ما يسوغ غضبك في هذا الموقف على ضوء ما عرفته عن التفكير البناء؟ بالطبع لا.

فإذا لم تكن تشعر بالخوف الذي يسوغه شيء ما، لن ينتج عنه شعور بالغضب. والطريقة التي تحارب بها الغضب هنا هي ببساطة التخلص من مشاعر الخوف التي لا يسوغها شيء. اختر أفكاراً مثل: "أنا لا أعرف مدى أهميتي بالنسبة لصديقي هذا، ولكني أعرف أنني قد أحظى ببعض الأهمية، ولكن صديقي له تسلسله الخاص في علاقاته واحتياجاته، وعلى أية حال، أنا لا زلت شخصاً محبوباً، فلماذا تخاف إذاً ثم تشعر بالغضب؟ فيجب علي أن أجعل همي هو أن أستمتع بوقتي وأنا ما زلت منتظراً. ربما أجلس وأقرأ مجلة، أو أضع استعداداتي لحديثي مع الشركة، وانتظر لأرى ما إذا كان صديقي سيأتي أم لا. فإذا لم يأت، سأذهب لتناول الغداء وحدي وأستمتع بمشاعري، فهكذا هي الحياة."

الخوف بالكاد حالة عقلية، وبالطريقة نفسها التي يؤدي بها الخوف الذي لا يسوغه شيء إلى مشاعر غضب غير ضرورية، فقد يؤدي أيضاً إلى مشاعر غير مرغوبة وتكون عادةً غير ذات جدوى، وهي: القلق والإحساس بالذنب والغيرة.

فائدة اصطناع مشاعر الخوف

إذا قررت أن مشاعر الغضب التي تمر بها الآن لا جدوى منها (كما هو الحال دائماً بوجه عام)، يمكنك أن تصطنع مشاعر الخوف بكل سهولة، بدلاً من أن تمر بتجربة حقيقية لهذه المشاعر. وبالتالي الحفاظ على إفرازات الأدرينالين والمعدة والقلب.

كانت واحدة من عملائي تدعى "جويس" تبلغ من العمر ٧٢ عاماً، تمر بحالة من الغضب الذي يسبب لها الوهن والضعف. وبالرغم من ذلك فقد تعلمت كيف تسيطر على ابنها الصغير، "جايسون"، بأن تصطنع الغضب، فترمقه بنظرة صارمة. وفي بعض الأوقات أطبقت قبضتها، بل وحتى ضربت بقدمها على الأرض، ولكنها تعلمت أن لا تغضب من الداخل على الإطلاق. فقد أدركت بكل بساطة أن ابنها يستجيب لانطباع "أمي غضبى للغاية." ومكنتها عملية محاكاة مشاعر الغضب من أن تجعل ابنها يتحرك بصورة أسرع من تلك التي كان يتحرك بها عندما كانت تظهر أمامه مشاعر غضب حقيقية. وبالتالي تمكنت "جويس" من خلال الغضب المصطنع أن تأتي بالتأثير نفسه الذي كانت تحصل عليه عندما كانت تتمزق من داخلها

بمشاعر الغضب الحقيقية. وحيث إن المشكلة الأساسية التي كانت تعاني منها "جويس" هي استغلال الآخرين لها، تمكنت من إثارة مجموعة من الأفكار البناءة للتغلب على هذا الأمر مما أدى في النهاية إلى أن تشعر بالاطمئنان، وتغلبت بالتالي على مشاعر الغضب التي كانت تشعر بها تجاه ابنها بغض النظر عن السلوكيات التي كان يتبعها.

التغلب على مشاعر القلق

القلق ما هو إلا كلمة يمكنك أن تتخلص منها من قاموس مفرداتك، ما لم تكن في حاجة إليها لتصف هذا الشعور لدى الآخرين. ويحرص الأشخاص الذين يسيطرون على أنفسهم على عدم الإحساس بالقلق حيال أي شيء. ولكنهم يقومون باستبدال القلق بما أطلقنا عليه الاهتمام غير المفرط المرتبط بسبب معين، عندما يتناسب الموقف مع هذا. فبالتأكيد من الحكمة أن يقوم الشخص بوضع خطة لطوارئ المستقبل. فهذا هو الاهتمام المتعلق بسبب معين، وينطوي هذا الاهتمام على التلهف الإبداعي وخطة عمل، في حين أن "القلق" ينم على جهود تبذل بلا طائل ولا هدف محدد.

من الممكن أن يشعر الإنسان بالقلق تجاه جميع الأمور التي تقوم على الخوف. يمكنك أن تشعر بالقلق حيال التقاعد، أو الوظيفة أو علاقاتك أو صحتك أو أحبائك أو موقفك السياسي أو مالك أو حياتك أو موتك، أو حتى الخوف نفسه، ولكن القلق لا ينجز شيئًا على الإطلاق.

يقوم شعور الشخص بالقلق على الخوف من حدوث شيء محزن وسلبي في المستقبل. ثم نختبر هذا الحدث السلبي في أعماقنا. فنفكر في وقوع حادث لأحبائنا على الطريق، فنسمع صوت صراخ الفرامل، واصطدام السيارات ببعضها البعض، نرى أجسامهم النازفة المليئة بالكدمات. فنرتعد خوفًا، وتتعرق راحة أيدينا، وينفجر الأدرينالين في أجسامنا. فنعاني الحزن بدنيًا ونفسيًا. فهذا أمر حقيقي كما هو الحال بالنسبة لأجسادنا، والأثر الذي تعكسه على قلوبنا ومعداتنا وحياتنا حقيقي هو أيضًا.

معظم الأمور التي نقلق حيالها لا تحدث على الإطلاق.

سافرت إلى ولاية كاليفورنيا مؤخرًا لإلقاء إحدى المحاضرات فيها، وعندما وصلت، قالت لي شركة الطيران أن حقيبتي قد فقدت، فقال الموظف لي بنبرة يملؤها الاعتذار "نعتقد أن حقيبتك قد ذهبت إلى هونج كونج". فقررت مسبقًا أني لن أسمح للقلق بأن يسيطر علي،

بالرغم من أنه هناك جزءًا من مخطوط لكتاب (والذي لا يمكن الاستغناء عنه بغيره) كان في حقيبتي. وكان خط الأفكار الذي يقنعني بعدم القلق بالشكل التالي:

"بادئ ذي بدء، أنا لن أقلق لأن هذا لن يغير من الوضع، فإذا ضاعت الحقيبة والمخطط، فأنا سأهتم بهذا الأمر خطوة خطوة. فكل ما أحظى به في هذه الحياة هو عقلي وجسدي على كل حال. ففيما يخص الملابس التي تحتويها الحقيبة، فيمكن استبدالها؛ نعم سيكلفني هذا بعض المال، ولكن يمكنني أن أتكفل بهذا. أما فيما يخص النسخة اليدوية من الكتاب، حسنًا فهذا مؤلم، إذًا، ها أنا أتألم: آه. فإذا ضاعت، كل ما علي هو أن أبدأ في غيرها. ثم من قال أن هذا ليس من طبيعة الحياة؟

"وعلى كل حال، ها أنا في مكان رائع، وطالما أنني أميل إلى الإجازات، فسأستمتع بوقتي حتى لو ارتديت هذه الملابس كل يوم طوال الفترة التي أقضيها هنا، بل وحتى إذا كان علي الذهاب لشراء غيرها. ثم أنه من الممكن أن تعود حقيبتي، وإذا حدث هذا فأنا إذًا على ما يرام."

لا حاجة لي أن أقول أن الحقيبة وجدت في اليوم التالي وأرسلت إلى الفندق مع اعتذار من شركة الطيران. وأقول بكل صدق أن النوم لم يجاف عيني، ولم أمر بلحظة واحدة من الكرب (إلا في لحظات أتذكر فيها الواقعة إلى أن أذكر نفسي بالعقلية السليمة وأختار الأفكار البناءة الضرورية)، فالقلق ليس جزءًا من صفقة تحرير ذاتي مع نفسي.

تعرض أحد عملائي لموقف مماثل، والذي حدث بسبب ابنته التي تبلغ من العمر ٢٠ عامًا، والتي كانت تتجول بالسيارة حتى فترة متأخرة من الليل، فقال "ثم اكتشفت أن أكثر ما كنت لا أحبه في هذا الموقف هو أنني لا يمكنني أن أقوم بشيء حياله. فهي ليست صغيرة الآن وتتحمل مسئولية نفسها. افترضت أنه لا قدر الله قد تعرضت لحادث، فكل ما كنت أستطيع القيام به هو التأكد من أنها تلقت أفضل معاملة، ثم أذهب إليها وأراها، حتى تعرف أني أهتم بها وأني أحاول مساعدتها. فالقلق لم يكن يفيدني على الإطلاق، لذا قررت أن أتوقف عن القلق، ونجحت في هذا بالفعل."

نحن عادةً لا نقلق على أحد الأمور في اللحظة التي يحدث فيها، لأنه أثناء الوقت الذي تحدث فيه يجب أن نتعامل معه في الحال. فأنت لست على سبيل المثال في موقف قلق عندما تتعرض للتأنيب من رئيسك، فأنت مشغول بالاهتمام بالموقف في الوقت الحالي. فإذا وخزت

نفسك بقلم، فأنت لا تكون بذلك قلقًا لأنك ستوخز نفسك بقلم، فأنت منخرط تمامًا في الألم وإبعاد مصدره، حتى لا توخز به ثانيةً. وعند التعامل مع مواقف في الوقت الحاضر، فلا يوجد وقت للشعور بالقلق. قل لنفسك: "ماذا لو حدث الأسوأ؟" اجعل ذاتك تتعامل مع هذا بفاعلية، ثم انس الأمر برمته.

> في المرة التالية التي تجد فيها نفسك تفكر في شيء مروع قد يحدث، فتخيل الأسوأ منه، تخيله يحدث بالفعل واكتشف كيف ستتعامل مع هذا الأمر.

قد يبدو الموقف الذي سنتناوله الآن يتسم بالعجرفة قليلاً، ولكنه ينجح مع بعض الأشخاص. فإذا كنت تهتم بهذا الأمر فجربه، فقد ينجح معك أنت أيضًا.

تخيل أن الطائرة التي تقلك تعرضت لحادث تحطم. تخيل نفسك أنك قد أصبت بإصابات بالغة، وأنك تزحف باحثًا عن العون. أنت لا همّ لك الآن سوى أن تحافظ على حياتك أو تحاول أن تحافظ عليها، وليس لديك وقت للقلق. ستكون قادرًا على أن تطرح على نفسك ثلاثة أسئلة مهدئة هي: كم الساعة؟ "الآن". أين أنا؟ "هنا". من هذا الشخص الذي أصاحبه؟ "أنا." بغض النظر عن موقفك طالما أن عقلك لا زال يعمل، وهو ما يعني أنه لا زال بإمكانه أن يختار الأفكار البناءة. أنت تعرف الآن أنك سوف تتعامل مع الأمر بمجرد أن تصبح شخصًا يفكر تفكيرًا بناءً، حتى إذا حدث الأسوأ.

فكر بعد ذلك في هذا: مخاطر تحطم الطائرات أقل من المخاطر التي ستتعرض لها لو كنت في سيارة. وما سيساعدك في هذا الموقف هو الاهتمام بالأمر وليس القلق حياله. فإذا ذهبت إلى شركة طيران ذات سجل سلامة جيد، فإنك بذلك تحسن من الميزات في صالحك.

استمع إلى مضيفة الرحلة وهي تعطيك تعليمات عن المخارج وإجراءات الطوارئ. اهتم بالأمر مرةً أخرى. ثم استمتع بوقتك. وبالتأكيد إذا كان القلق يعود بفائدة، فمن الأفضل بالنسبة لك أن تختار أفكارًا مقلقة. وطالما أن القلق لا يفيد بشيء على الإطلاق، ويتسبب في إثارة الصور الذهنية المريعة، فواجه حقائق الحياة، عالج الأفكار المقلقة بمفهوم الاهتمام، وانس القلق إلى الأبد.

التغلب على الإحساس بالذنب عديم الجدوى

إذا كان القلق قائم على الخوف من المستقبل، فالإحساس بالذنب إذًا هو الخوف من الماضي. وإذا كان القلق عديم الجدوى، فإن الإحساس بالذنب - الإحساس الحقيقي والقاسي بالذنب - عديم الجدوى هو الآخر.

> من المعقول أن تقوم بتعديلات على أمر تأسف لقيامك به، ومن الذكاء أن تضع خططًا لعدم تكرار هذا الخطأ مرةً أخرى. ولكن نقول مرةً أخرى، من غير المعقول أن نشعر بالقلق، خاصةً على أمر قد حدث بالفعل.

إذا قمت بالأمس أو في وقت ما في الماضي بقول أو فعل شيء قاسي لشخص آخر، فلن يفيد الإحساس بالذنب أي شيء، فأنت لا يمكنك أن تعود بالزمن إلى الوراء وتغير ما قد قمت به بالفعل. ولكن من الأفضل أن تستغل وقتك في القيام بشيء إيجابي لهذا الشخص الذي تأذى منك على الفور، إذا كان لا زال هذا من الممكن، بدلاً من العويل على ما مضى وفات.

قد يقول البعض أنه إذا قمت بجريمة فينبغي أن تشعر بالذنب وتعاقب نفسك، ولكن لا يعود عليك شيئًا إذا انتقمت من نفسك. فإذا وجدك القانون مذنبًا لقيامك بفعل خطأ، وعاقبك بالسجن أو الغرامة، فهذا يمكن قبوله، ولكن ما لا يمكن قبوله في جميع الأحوال أن تعاقب أنت نفسك. فعلى سبيل المثال، إذا أدنت بتخطي السرعة المسموحة في قيادة السيارات، فيمكنك أن تقبل عقاب المجتمع، خاصةً إذا كان هذا العقاب يتناسب مع حجم الجرم، ولكن لا ضرورة بأن تتلقى عقابين. وينبغي أن يكون رد فعل لأي نشاط خاطئ قمت به، أن يكون موجهًا نحو الحاضر والمستقبل، وليس نحو الماضي. ويعتبر هذا السؤال "ما الذي يمكنني القيام به الآن أو في المستقبل حتى أساعد نفسي على عدم تكرار الخطأ مرةً أخرى؟" سؤال معقول، ولكن عقاب النفس (أي الإحساس بالذنب طويل الأمد) لا يفيد أي شخص، على الأقل أنت.

بمجرد أن وبخت ابنتي عندما كانت تبلغ من العمر خمس سنوات ظلمًا، اعتذرت لها وقلت "لين، أنا آسف." فردت علي ابنتي التي كانت أكثر حكمة مني قائلة "الأسف وحده لا يكفي." وكانت محقة.

بمجرد أن تمر لحظة الحاضر التي تمر علينا الآن، لن تعود مرةً أخرى لتعيشها، على الأقل في الواقع، فقد تتخيل أو تحلم عما كان من الممكن أن تفعله أو عما كان من الممكن أن يحدث، ولكن في الواقع لا مجال للرجوع إلى الوراء. فالحياة ليست فيلمًا يمكنك فيه تصوير

المشـهد أكثـر من مرة. لذلك يعتبـر القلق عمـا وقـع في الماضي (أي الشـعور بالذنب) أمـر لا جدوى منه بكل ما للكلمة من معنى، فهو يمنعك من أن تعيش لحظات الحاضر بصورة يمكنك أن تجعلها فعالة لأكثر درجة. و"أليس هذا سببًا كافيًا لتجنبه!"

جميعنا يقع في أخطاء، فنرتكب أمورًا حمقاء، بل وغبية في بعض الأحيان، فنحن لسنا سوى بشر، وحيث إنه لا ينبغي أن نقسو على أنفسنا، فما الذي ينبغي أن نقوم به؟

خذ لعبة التنس كمثال، لعبة تنس زوجية يصاحبك فيها شريك. يقوم زميلك بضرب كرة قوية، ولكن المنافس يردها ضعيفة، فتجري نحو الكرة حتى تنهي النقطة لصالحكما، ولكن تغيب عينك عن الكرة للحظة وتفقد ما كان يعتبر نقطة سهلة لصالح فريقك. فتقول لنفسك "يا لي من أحمق، كان يجب أن أركز على الكرة بعيني، لقد خيبت أمل زميلي بالفعل، أنا أعرف أنه يمكنني أن أقوم بأفضل من هذا، إنني أشعر بالذنب، لا فائدة مني.

راقب ما تفعله، أنت قلت لنفسك "لا فـائدة مني ، وهذا يعتبر نبوءة ذاتية، هل احتقار الذات هذا سيفيدك أو يفيد زميلك بأية فائدة حقيقية؟ بالطبع لا.

المباراة الآن في المرحلة الأخيرة، والمنافسين يلعبان على نقطة المباراة، فيلعب أحدهما الإرسال، ولكنك تخطئ مرةً أخرى (ولم لا تخطئ؟ ألم تدعو نفسك بأنه لا فائدةً منك.)

كيف سيكون الحال إذا تعاملت مع الخطأ بشكل أفضل في ملعب التنس؟ دعنا نعود بالأحداث للوراء لنعرف.

عادت الكرة إليك ضعيفة بعد أن أرسل زميلك كرةً ساحقة على منافسيكما في الملعب، فتخطئ في ضرب الكرة، ولكن هذه المرة تمنع سلسلة الأفكار المنطقية التي تحررك داخليًا إحساسك بالذنب مع نبوءة ذاتية أكثر إيجابية بكثير، تشبه الواقع إلى حد كبير.

"آخ، لقد أخطأت، أنا أحمق، حسنًا، هذا يكفي، فلأتصور هذه الضربة مرةً أخرى، وأتخيل أنني ضربتها بشكل صحيح، بدون أن تتشتت عيناي عن الكرة. حسنًا، أيتها الذاكرة، احفظي هذه الصورة البناءة للمرة القادمة." أنت مستعد الآن لمواصلة اللعب على النقطة التالية. "أنت لاعب جيد تذكر ذلك."

التغلب على مشاعر الغيرة عديمة الجدوى

تعد الغيرة من أكثر المشاعر الموهنة والخفية. وكما كان الحال مع القلق والإحساس بالذنب، يرجع أيضًا أصل الغيرة إلى الخوف غير الضروري.

تخلص من مصدر الخوف الأصلي وستختفي مشاعر الغيرة من تلقاء نفسها.

عندما تفكر في أن شخصًا ما يحصل على أكثر مما تحصل عليه، أو يحصل عليه بشكل أفضل، أو يحصل على شيء كنت تسعى إلى الحصول عليه، فقد تشعر بالغيرة. قد لا تشعر بالغيرة إن كان جارك اشترى سيارة جاجوار جديدة طالما أنك اشتريت سيارة رولزرويس جديدة، ولكنك قد تشعر بالغيرة إذا علمت أن جارك هذا يمكنه شراء سيارة بنتلي. فتقول لنفسك "من أين يأتي بكل هذا المال؟ لا بد أن أمورهم تجري على ما يرام." فتخاف أن أمورك لن تسير على ما يرام هي الأخرى. قد تحاول أن تكبت مشاعر الغيرة، ولكنها لا زالت موجودة في أعماق سريرتك. تقول لزوجتك "لست أشعر بالغيرة، بل أنا سعيد من أجلهم" ولكن حتى وأنت تقول هذا، يجف فمك ليفضح كذب كلماتك.

منذ سنوات طويلة، هزمني واحد من أعز أصدقائي، يدعى "تشارلز" بالفوز بمنصب أكاديمي. في البداية أنكرت أن حظه السعيد قد أزعجني. وقلت لنفسي بفم كاذب "الرجل المناسب في المكان المناسب، أشعر بالسعادة من أجله."

ما جعل الأمر يسوء أنه بعد فترة قصيرة من فوزه بالمنصب، رتب أحد الأشخاص حفلة على شرفه، وكنت مدعوًا فيها. فقلت له "عظيم يا "تشارلي" أنا فعلاً فخور بك" وأنا أبلع غصة الغيرة الصادقة.

في النهاية، لم أستطع أن أتحمل هذا الأمر أكثر من ذلك، فتوجهت إليه مباشرةً في حفلته، وطلبت منه أن أتحدث إليه جانبًا عدة لحظات، نظرت إليه في عينيه مباشرةً وقلت له: "قبل أن أغادر، لدي اعتراف أود أن أفضي به إليك." فانتظرني، فقلت "تشارلي، أنا أرغب في أن تعرف بأنه بالرغم من أنني سعيد بك كشخص، فأنا في الوقت نفسه أشعر بغيرة قاتلة، لأنني أردت هذه الوظيفة."

راق الجو بعد هذا الاعتراف، فتمكنت بعد ذلك من أن أتعامل معه بكل صدق لأول مرة. وكان بإمكاني أن أقول له بعد ذلك بكل إخلاص "أنا سعيد أشد السعادة بك"، وكنت أعني ما أقول.

من خلال اعترافي بشعور الغيرة، أصبحت قادرًا على أن أتعامل معه، بل أيضًا أواجه المخاوف التي تكمن وراء هذا الشعور المدمر والطبيعي في الوقت نفسه. مكنني اعترافي بغيرتي بأن أضع سلسلة من الأفكار البناءة التي تمنع ظهور الغيرة. وكانت سلسلة الأفكار سارت على نحو يشبه ما يأتي:

"بادئ ذي بدء، "تشارلي" ليس شخصًا آخر غير "تشارلي"، كما أنا لست سوى أنا، أنا سعيد بكوني أنا هو أنا، فأنا لدي أسرتي ولدي أسلوبي وكلاهما يناسباني. بالطبع كنت أصبو إلى الوظيفة التي حصل عليها في هذه المرحلة من حياتي، ولكن لا أرى أنني لست مقصرًا مع نفسي، بل ليس لدي شك في أن هناك من الناس من يرغب في أن يكون على هذا الحال الذي أتمتع بها. وإلى أي حد ارتقيت أعلى المناصب ووصلت إلى أعلى المواقع، فلا يهم إلى أي حد أو اتجاه وصلت إليه، فمن المحتم أن هناك على الدوام شخص أفضل منك قليلاً، كما أن هناك شخص أسوأ منك قليلاً. وعلاوة على ذلك، أنا ما زلت محبوبًا، فقد تعلمت أن أحظى بحياة عظيمة بغض النظر عن المواقف التي أتعرض لها. لذا وبكل صراحة، أتمنى لك يا "تشارلي" كل خير."

يشعر معظمنا بغصة الغيرة من حين لآخر، فتجد البعض منا يقول لنفسه "لماذا يحصل هؤلاء (كلاعبي كرة القدم ونجوم السينما) على كل هذه الأموال لما يقوموا به؟ انظر إلى الجهد الذي أبذله في العمل، ولا أقترب حتى مما يحصلون عليه!" وآخرون يحدثون أنفسهم قائلين "لماذا يشتهر فلان هذا لمثل هذا الأمر، في حين أن ما قمت به لا يقل عنه، بل ربما أفضل؟" وآخرون يقولون "كنت أستطيع أن أكتب هذا الكلام بنفسي بصورة أفضل."

تنبع الغيرة من الخوف الذي يظهر عند مقارنة أنفسنا بالآخرين. فإذا لم نعقد هذه المقارنة، فلن نشعر بالخوف أو الغيرة، خاصةً مع الأشخاص الذين يفوقوننا، ولكن لا يسعنا إلا أن نقول أن هذه المقارنات أمر طبيعي في الوقت نفسه. ومن الممكن الاستفادة من المقارنة للحظة أو لحظتين عندما تعقد مع أشخاص أسوأ منك، ولكن الرضا الذي يأتي بهذه الطريقة لا يدوم فترةً طويلة.

قد تستفيد بقدر قليل من الغيرة، فقد تمنحك قوةً دافعة لتبدأ في مشروع كان في ذهنك لفترة طويلة، على مبدأ "إذا كان بإمكانهم القيام بهذا، فيمكنني أيضًا أن أقوم بهذا. وعلى الجانب الآخر، من الممكن أن تتخلص من مشاعر الغيرة القاتلة، الغيرة التي تحول سلام حياتك إلى بؤس، الغيرة التي تجعلك تقوم بأشياء دنيئة ما كنت لتقوم بها لولاها، أو من الممكن تقليلها بدرجة كبيرة جداً باتخاذ سلسلة الأفكار البناءة التي تحرر ذاتك الداخلية بشكل مناسب، وهاهي الخطوات:

- اعترف على الفور بأنك تشعر بالغيرة: فعندما تواصل إنكار مشاعر الحسد والغيرة حتى أمام نفسك تجاه ما يحظى به شخص آخر، فأنت بذلك تتجنب التعامل معها، ولكن إذا تحدثت مباشرةً إلى الشخص الذي تشعر بالغيرة منه وقلت له "أتعرف، أنا

فعلاً أشعر بالغيرة على ما حصلت" فيمكنك بعد ذلك أن تكون علاقة أكثر صدقًا مع هذا الشخص، هذا إذا كانت هذه العلاقة تمثل أهميةً بالنسبة لك. ويمكنك أيضًا أن تقتصر على الاعتراف بالغيرة أمام نفسك بكل وضوح، وتحظى بالتأثير نفسه.

- اسأل نفسك: "ما الذي أخاف منه وأثار بداخلي شعور الغيرة؟": هل السبب هو أنك لا تشعر بأنك محبوب أو جذاب بدرجة كافية؟ أم هل تشعر بالخوف من أنك لن تحظى بالتقدير الكافي أبدًا على ما أنجزته بنفسك؟ أم هل تشعر بالخوف من أنك لن تحظى بحياة جيدة لنفسك؟ أم تخاف بسبب الحياة والفرص التي تضيع من أمامك؟

يمكنك التغلب على جميع مشاعر الخوف مثل تلك المشاعر، من خلال التفكير القائم على التحكم في النفس. فأن تكون محبوبًا أو جذابًا هو جزء من سلامك الداخلي. فمن الصعب للغاية أن تواصل الشعور بالغيرة من أي شخص إذا برعت في تطبيق أساليب السلام الداخلي وإيجاد هدف وخوض المغامرة.

قد يكون من الحري أن تمر بجميع المشاعر الإنسانية بما فيها مشاعر الإحساس بالذنب والقلق، بل والاكتئاب، ولكن لمدى معين. وقد قال لي أحد عملائي ذات مرة عن شعور الاكتئاب: "أرى أن الاكتئاب خبرة جيدة يمكنني أن أمر بها من حين لآخر، ولكني لا أرغب أن أحيا عليها."

الاستمتاع

ركز النصيب الأكبر من هذا الجزء من الكتاب على التخلص من الانفعالات غير المرغوبة أو السيطرة عليها. وإذا نجحت في القيام بهذا لن تنتابك سوى الانفعالات السعيدة - معظم الوقت على الأقل. وتعتبر التجارب السعيدة والنشوة والمرح، جزء من المشاعر العفوية التي تناولناها في السابق. بل في الوقع، ملت في صياغة هذا الكتاب بأسره وسلسلة الأفكار التي طرحت فيه، بحيث تمنح الشخص قسطًا عادلاً من المشاعر السعيدة - السلام الداخلي والإحساس بالهدف والميل للمغامرة - فيتمكن القارئ من إيجاد المتعة التي يصبو إليها في الاعتماد على نفسه.

من الضروري بالطبع في بعض الأحيان، تلطيف حدة المشاعر السعيدة أو كبح جماحها. ولا تختلف عملية السيطرة عليها عن العملية التي طبقت على المشاعر الهدامة. فتسأل نفسك بكل بساطة، على سبيل المثال، ما الذي يمدني بكل هذه الثقة، ثم اختر الأفكار التي تقلل من

ثقتك بنفسك واعتدادك بها. ويمكن للأفكار التالية وكثير غيرها أن ينزل بمعنوياتك إلى الحضيض عندما تقتضي الحاجة:

- "ما أنا إلا إنسان."
- "سوف ألاقي أنا أيضًا هادم اللذات كغيري من الناس بعد أجل مسمى."
- "لا أختلف عن غيري من الناس، آكل كما يأكلون وأعمل كما يعملون، فما الذي يميزني عنهم."

بمجرد أن تتحكم في مشاعرك باستخدام التفكير البناء، فستمتلك زمام نفسك إلى أبعد الحدود. وعلى كل حال، وكما ذكرت في بداية هذا الفصل؛ أنت تعيش حياتك الحقيقية في باطنك، وعندما تتحكم في مشاعرك وانفعالاتك بفاعلية؛ فإنك تمثل بذلك نموذجًا رائعًا يحتذى به.

ملخص الجزء الأول

عندما تنتهي من المرحلة الأولى والمرحلة الثانية، فتكون بذلك قد فتحت الباب لقدرتك على إدارة ذاتك بنجاح. أو بمعنى آخر تصبح شخصًا يفكر تفكيرًا بناءً.

المرحلة الأولى: "السعي الحثيث وراء تحقيق الرضا في الحياة" ولكن ليس على حساب شخص آخر"

المرحلة الثانية: "انتقاء الأفكار بشكل استباقي والتي من شأنها أن تحقق الرضا في الحياة، ولكن ليس على حساب شخص آخر"

تذكر أن لا تتوانى في أن تجعل عقلك يستهدف حياةً ممتازة في كل يوم، ولكن ليس على حساب شخص آخر. فأنت تدين بهذا لنفسك - في هذه الفترة القصيرة التي تعيشها في هذه الدنيا. وبمجرد أن تواجه المشاكل، لا تنحرف عن مسارك، واسأل نفسك بعض الأسئلة الآتية:

اسأل وذكر نفسك

- ما هدفي في هذه الحياة؟
- ما وظيفتي في هذه الحياة؟

- أي لحظة أعيشها؟
- أين أنا؟
- ما هويتي؟
- كيف حالي؟

تحظى إجاباتك على هذه الأسئلة الرئيسية بأهمية كبيرة، فقد تعمل على تذكيرك بهدفك الأساسي من هذه الحياة (أي الحصول على حياة رائعة)، وكيفية شروعك في تحقيق هذا الهدف.

- **ما هدفك في هذه الحياة؟**

الإجابة البناءة هي "تحقيق الرضا في الحياة، ولكن ليس على حساب شخص آخر."

- **ما وظيفتك في هذه الحياة؟**

الإجابة البناءة هي بالطبع "شخص يقوم باختيار الأفكار". وهذا يساعدك على تذكير نفسك بأن لديك دائمًا سلطة اختيار الأفكار التي تريدها في أي وقت وفي أي مكان.

- **أي لحظة أعيشها؟**

الإجابة البناءة هي "الآن في حاضري". فكيف تثري من حاضرك وتجعله مرضيًا لك؟ بالطبع من خلال التوقف مع نفسي، واختيار الأفكار البناءة.

- **أين أنت؟**

الإجابة هي: هنا.

- **ما هويتك؟**

الإجابة هي: "جدول رقراق؟" لا، فهذه هي هويتي أنا الكاتب! ابحث لنفسك عن هوية جديدة واخترها ثم أجب عن هذا السؤال. احرص على أن تحتوي هويتك الداخلية على السلام الداخلي والهدف العميق وكثير من المرح والمغامرة. وتذكر أن هويتك الداخلية تحدد مستقبلك.

- **كيف حالك؟**

الإجابة البناءة هي: "على ما يرام" (أو أيًا كانت إجابتك). احرص على أن تضيف إلى إجابتك، "ولكن الأفضل لم يأت بعد" فكل مرة تعطي فيها هذه الإجابة، على الأرجح سترتسم على وجهك ابتسامة. هل هذا حقيقي؟ من يعرف؟ ولكن من المؤكد أنها فعالة،

طالما كان الإحساس بأنك على ما يرام في هذه الحياة (ولكن ليس على حساب الآخرين) أمر يستحق منك أن تسعى وراءه.

نطرح السؤال مرةً أخرى، كيف يمكن للشخص أن يحظى بالرضا في الحياة؟ والإجابة هي " بأن يتوقف مع نفسه ويختار الأفكار البناءة وليس الهدامة، مرارًا وتكرارًا."

تذكر أن تختر الأفكار البناءة عندما يتناسب هذا مع الموقف الذي تتعرض له، وتذكر أن تعريف "الفكرة البناءة" هو أية فكرة تؤدي بطريق مباشر أو غير مباشر إلى تحقيق الرضا في الحياة، ولكن ليس على حساب شخص آخر.

فصلت الفصول العشرة السابقة كيفية تحقيق الرضا في الحياة بلا توان، ولكن ليس على حساب شخص آخر، فطفنا حول سلسلة من التدريبات الصعبة، تعمل على تقوية عزيمتك لتحظى بمثل هذه الحياة. ثم استكشفنا بعد ذلك جميع ما كنت تحتاج إلى أن تعرفه حتى تتحمل المسئولية الكاملة عن اختيار الأفكار. وتناولنا أيضًا كيفية عمل العقل البشري، ونوهنا على الحقيقة القوية بأن أفكار الشخص هي التي تثير مشاعره وتحدد سلوكه. ودرسنا كيفية بناء الشخص لملف خاص به من الأفكار البناءة، وتناولنا بعض الطرق التي ثبتت صحتها لإدارة ملف الأفكار للحصول على أكبر قدر من الفائدة. فقد طرحنا أفكارًا تجعلك عندما تتوقف مع نفسك تحدد الأمور التي تفضلها وتلك التي تحتاج إليها، وتميز بين الفكرة الواقعية والفكرة المنطقية، وتفرق بين السعي وراء التميز والسعي وراء الكمال، وتعتبر المواقف الصعبة التي تتعرض لها مشاريع وليست مشاكل.

ثم تناولنا بعد ذلك آلية اختيار الشخص للأفكار البناءة بعقله الواعي من ملف أفكاره الخاص. واستكشفنا أهمية التوقف مع النفس لفترة من الوقت، حتى نوقف العقليات الانهزامية. ونوهنا على أن تدعيم عملية اختيار الأفكار الاستباقية يحتاج إلى حد ما استغلال عملية اختيار الأفكار من العقل الباطن.

استعرضنا أيضًا في هذه الفصول كيفية استخدام عملية التنويم الذاتي السريع الذي يستغرق ٩٠ ثانية، لمساعدتك على اختيار الأفكار في أوقات بعينها.

ثم ركزنا بعد ذلك على كيفية استغلال واحدة من أقوى الأفكار البناءة المتاحة لجميع الأشخاص، وهي صورة الذات الداخلية. وقد بينا كيفية تعريف ذاتك باستخدام الاستعارات الداخلية العملية. ودرسنا كيفية الاستفادة منها بأكبر قدر ممكن، لتنبيه السلام الداخلي، ووضوح الهدف والحصول على قدر كاف من المرح والمغامرة.

نقاط تذكير

١ - لا تكن فقيراً من الناحية النفسية، ولكن كن ثرياً من الناحية النفسية.

٢ - اسع وراء الرضا وليس السعادة.

٣ - التزم التزامًا عميقًا بالسعي بلا هوادة وراء حياة رائعة، ولكن ليس على حساب شخص آخر.

٤ - ذكر نفسك باستمرار، بأنك أنت من اخترت أفكارك.

٥ - تذكر أنك بدون الأفكار المرتبطة ببعضها البعض لن تتنابك مشاعر، وبالتالي لن يكون لسلوكك أي معنى.

٦ - تذكر أن تعريف الفكرة البناءة هو أية فكرة تؤدي إلى تحقيق الرضا في الحياة، سواء بطريق مباشر أو غير مباشر، لكن ليس على حساب شخص آخر.

٧ - اختر الأفكار البناءة مسبقًا بعقلك الواعي.

٨ - لا تنس أن تتوقف مع نفسك، جد الأفكار البناءة واخترها عندما تلاحظ أن لديك عقلية انهزامية.

٩ - إذا كنت تحتاج إلى مساعدة في اختيار الأفكار البناءة بعقلك الواعي، استخدم عملية التنويم المغناطيسي الذاتي السريع الذي يستغرق ٩٠ ثانية، حتى تحظى بمساعدة من عقلك الباطن.

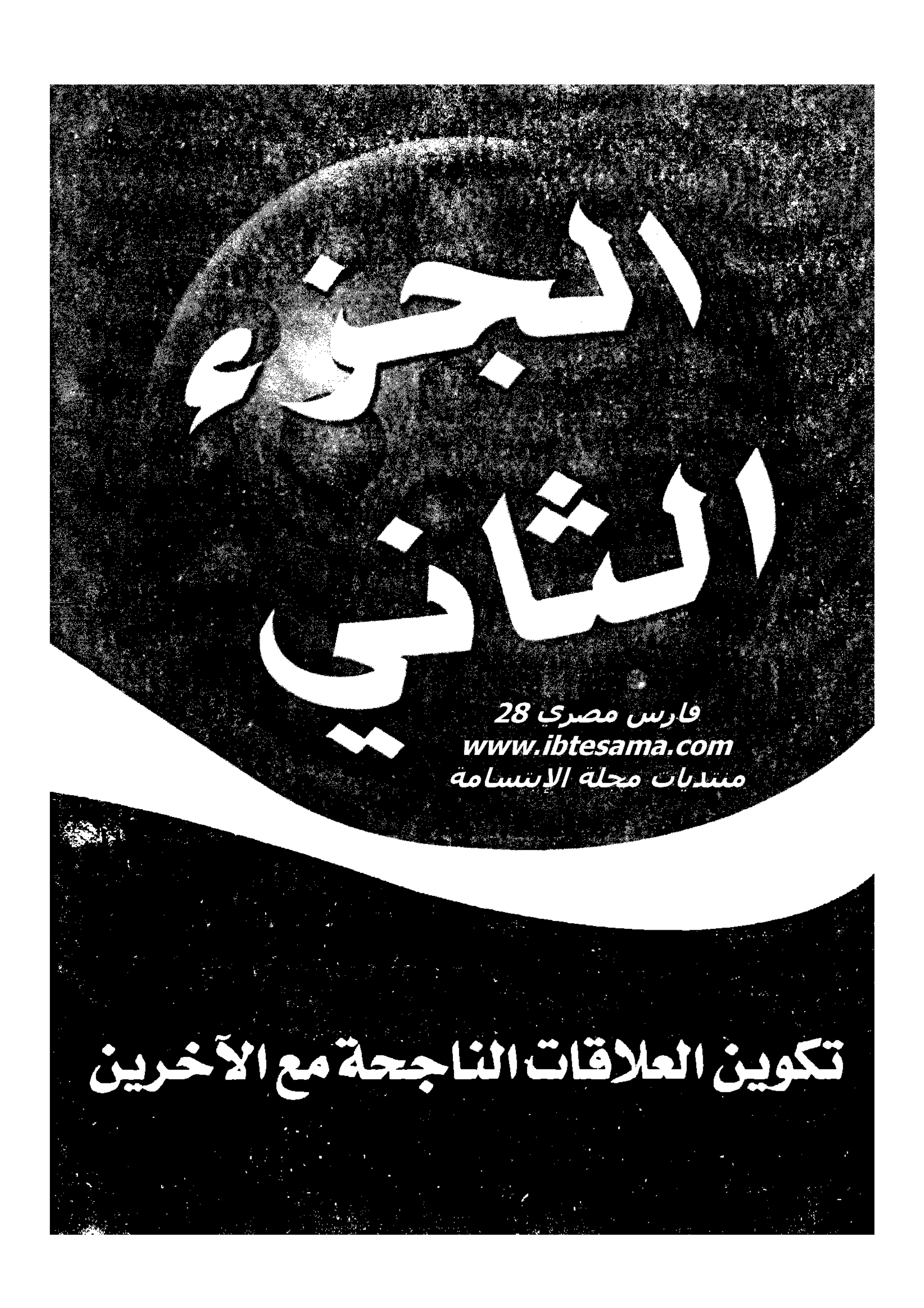
١٠ - قم بصياغة صورتك الداخلية من حين لآخر، خاصةً عندما تكون مسمياتك الخارجية (كالمسمى الوظيفي، ودور الأرة، إلى آخره) تواجه فيها مشاكل نوعًا ما.

١١ - تحكم في انفعالاتك ومشاعرك عبر اختيار الأفكار البناءة.

١٢ - تذكر أن الخوف هو أساس الغضب، ومعظم الأمور التي تخاف منها، لا تسوغ هذا الخوف.

١٣ - إذا كنت تشعر بالغضب أو الغيرة، اسأل نفسك عن الأمور التي تخاف منها؟ وعندما تقلل هذا الخوف، تختفي هذه المشاعر.

١٤ - احرص على التأكد من إدارة نفسك بنجاح قبل أن تفكر بجد في محاولة تدريب الآخرين.


الجزء
الثاني
فارس مصرى 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة
تكوين العلاقات الناجحة مع الآخرين

مقدمة عن الجزء الثاني

حان الآن وقت الخطوة الثالثة والخطوة الرابعة.

تفتح الخطوتان الإضافيتان التاليتان الباب لتكوين علاقات ناجحة مع الآخرين

الخطوة الثالثة: التقييم الدوري لمواطن القوة والضعف في علاقاتك مع الأشخاص الآخرين.

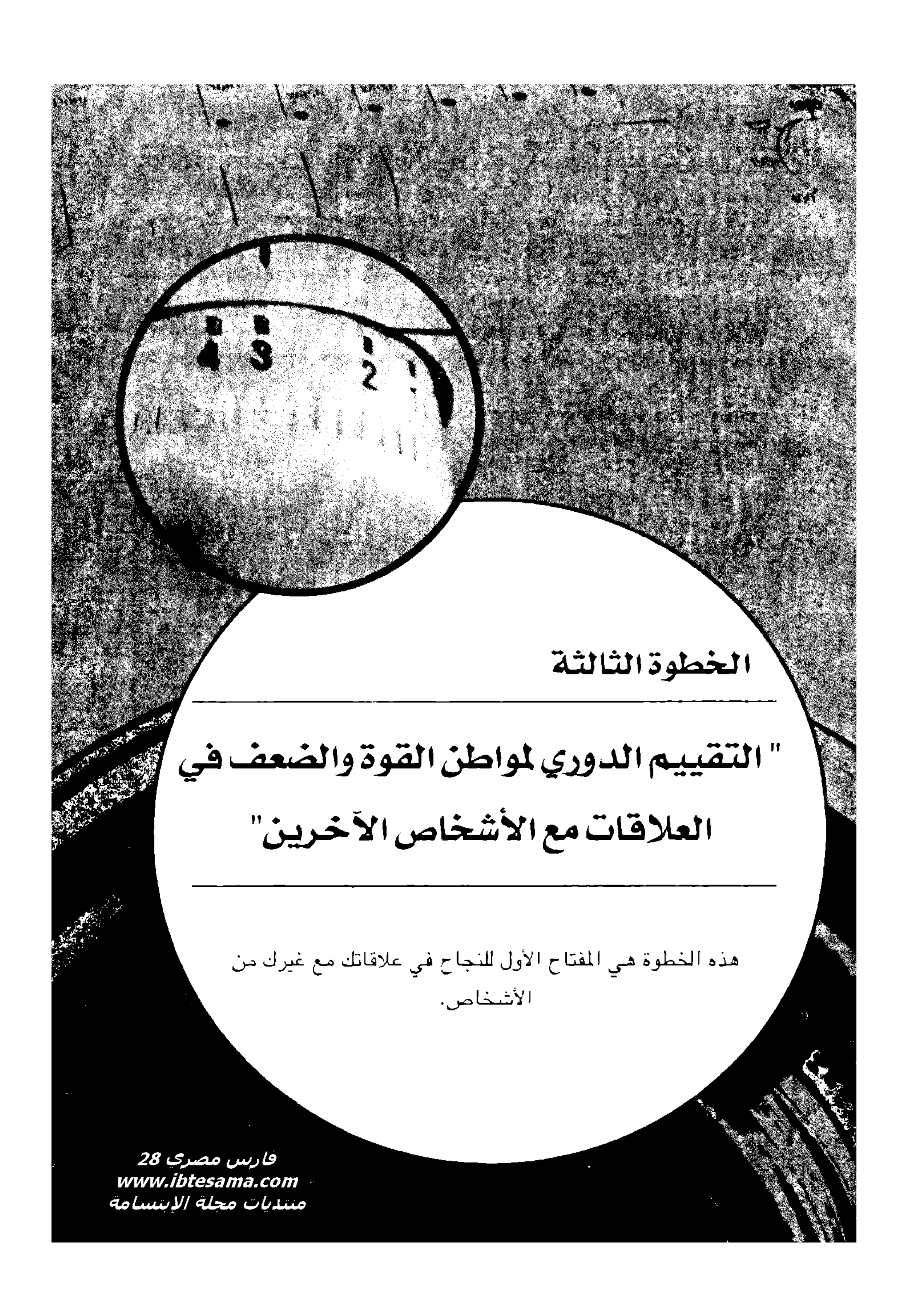
الخطوة الرابعة: التحسن التدريجي بصورة نظامية.

إذا وصلت لهذا القدر في قراءتك من هذا الكتاب، فهذا يعني أنك خضعت للخطوة الأولى والخطوة الثانية وأضحى بإمكانك أن تنظم عقلك بالطريقة التي يحقق بها مصالحك. ويمكنك عند هذه المرحلة، أن تفهم ماهية العلاقات المتبادلة بكل سهولة. وإذا افترضنا أنك ترغب في تكوين علاقات جيدة مع غيرك من الأشخاص، فيجب أن تكون لديك صورةٌ واضحة عن الأثر الذي تعكسه على الآخرين، خاصةً من تربطك بهم صلة وثيقة.

وهذا هو الوقت المناسب لتقيم ذاتك بصورة نقدية (بمساعدة آخرين). وفي الفصول التالية، سوف أشرح على وجه الدقة كيفية الشروع في تقييم صادق ومباشر وموضوعي لمواطن القوة الحالية في علاقتك مع غيرك من الأشخاص، بالإضافة إلى المواطن التي تحتاج إلى مزيد من التحسين.

من منطلق أنك أصبحت الآن شخصاً مشهود له بالتفكير البناء، فمن السهل نسبياً لك أن تستغل مواطن القوة لديك وتقلل من الآثار السلبية الناتجة عما يزعم بأنه مواطن الضعف. بمجرد أن تحدد أحد مواطن الضعف لديك، أو أكثر، فسأعمل على توضيح كيفية الشروع في عملية لتقوية مواطن الضعف هذه بصورة تدريجية. ولا تمثل عملية تحسين مواطن الضعف لدى الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء أية مشكلة، طالما أنهم قاموا بإعداد الخطة المناسبة لذلك. فقدرتهم الكبيرة في التعامل مع غيرهم من الأشخاص قامت على محاولات تحسين مواطن الضعف لديهم بصورة تدريجية. وسترى مدى سهولة استغلال تفكيرك البناء

في تنمية مهاراتك الاجتماعية على اختلافها، فستجعلك أكثر حزمًا في أي وقت ترغب فيه، وستضفي على شخصيتك سمة حب خوض المجازفات، كما سترتقي بقدرات التفاوض وتقديم العروض لديك وتعزز من قدرتك على الاقتراب من أشخاص بعينهم. كما ستلعب دورًا في تعزيز تأثيرك على الأشخاص الآخرين، إلى جانب أي شيء آخر تسعى إلى تحقيقه، وستقوم بهذا وفقًا لتقييمك النقدي لذاتك. [أي الخطوة الثالثة].



الخطوة الثالثة

" التقييم الدوري لمواطن القوة والضعف في العلاقات مع الأشخاص الآخرين"

هذه الخطوة هي المفتاح الأول للنجاح في علاقاتك مع غيرك من الأشخاص.

الفصل الثاني عشر

تحليل عملية التأثير على الآخرين

يعلم الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء أن من المهم تقييم مواطن القوى الشخصية والمهنية لديهم إذا كانت لديهم الرغبة في إدارة غيرهم من الأشخاص. ويحين هنا دور الخطوة الثالثة، والتي تفتح أول الأبواب إلى تكوين علاقات ناجحة مع الآخرين.

> **الخطوة الثالثة:** التقييم الدوري لمواطن القوة والضعف في علاقاتك مع الأشخاص الآخرين

إذا عزمت على أن تتسم بقدر جيد من حسن التعامل مع الآخرين، فلا تقنع بهذا القدر الجيد وإنما اطمع في قدر لا غاية له أو نهاية، أليس تمتعك بفكرة جيدة عن النظرة التي ينظر بها غيرك من الأشخاص إليك يثير بداخلك شعوراً رائعًا؟

لا يمكن تحقيق التواصل إلا من خلال طرفين: الأول هو أنت والثاني هو الشخص الآخر. وتعد نظرتك لنفسك على قدر كبير من الأهمية في المسار الذي ستتخذه هذه العلاقة بينك وبين الشخص الآخر. فعندما تنتهج التفكير البناء، ستكون لك نظرة لنفسك تحدد بشكل أفضل نظرة الآخرين إليك، ولكن ما هي نظرة الآخرين عنك؟

لا شك في أن نظرتك لنفسك تتسم بأهمية كبيرة، ولكن ما يفوقها أهمية هو نظرة الآخرين لك. لذا سنتناول في هذا الفصل أساليب تسمح لك باكتشاف نظرة الأشخاص، الذين تربطك معهم صلة، عنك. كما سنتطرق إلى تأثير ذلك على شخصيتك، سواء أكان هذا مع الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء أم غيرهم من الأشخاص. لذا ابدأ في تقييم ذاتك بشكل نقدي.

إجراء التقييم الذاتي النقدي

ملخص خطوات التقييم

الخطوة الأولى: ابدأ بتدوين نظرتك لنفسك بدقة، وهناك اختبارات تتناول الشخصية والذكاء، يمكنها أن تساعدك في تحديد نظرتك لنفسك.

الخطوة الثانية: تكهن بعد ذلك بأرجح تقييمات الآخرين عنك.

الخطوة الثالثة: اعمل بعد ذلك على تحديد هذه التقييمات، وذلك من خلال تقرير تقييمي من الأشخاص الآخرين المتصلين بك؛ ففي المنزل اسأل أحد أفراد الأسرة، وفي العمل اسأل رئيسك. حاول الحصول على تقرير تقييمي شامل يضم جميع النواحي، التحق بأحد المقررات الدراسية، اسأل الناس، افعل كل ما يتطلبه الأمر حتى تكتشف الأثر الذي تعكسه شخصيتك على الأشخاص الذين يتصلون بك.

الخطوة الرابعة: قارن بين وجهات نظر الآخرين عنك بما كنت تعتقده في البداية. ثم انتهي بصورة ذاتية أكثر واقعية على أساس الأثر الحقيقي لشخصيتك على الآخرين.

الخطوة الخامسة: قم بإعداد خطة واقعية لتجعل الآخرين ينظرون إليك بصورة أفضل.

الخطوة الأولى: تدوين نظرتك نحو نفسك

قمت في الفصل الثاني باستغلال بعض الوقت لتحديد أهدافك، وكان من المفترض أن تجعل "السعي الذي لا هوادة فيه وراء تحقيق الرضا في الحياة" هو هدفك. والآن سوف اطلب منك أن تكون أكثر تحديداً بأن تحدد أهدافك الشخصية والمهنية خلال الخمس سنوات القادمة. فما هو هدفك الرئيسي الشخصي و/أو المهني خلال السنوات القليلة القادمة؟ من فضلك اكتبه في الفراغ المخصص له في الإطار التالي:

تدريب

هدفي الرئيسي الشخصي أو المهني خلال السنوات القليلة القادمة:

____

____

____

احرص من فضلك على أن تضع هذا الهدف في ذهنك وأنت تعمل على تقييم ذاتك.

يوجد في الأسفل بعض الخطوات التي يمكنك اتباعها لتساعدك في تقييم ذاتك:

- بالرغم من أن الاختبارات الشخصية تفتقر في الغالب إلى الدقة والصحة، فمن الممكن أن تساعدك في تقييم ذاتك. فعلى سبيل المثال، اسأل مدير الموارد

البشرية الموجود في عملك إذا كان لديه أي من هذه الاختبارات الشخصية التي قد تساعدك في هذا الأمر، ولكن ضع في ذهنك أن هذه الاختبارات تهدف إلى مساعدتك في فهم نظرتك لنفسك بشكل أكثر وضوحًا، لذا لا تأخذ نتائج هذه الاختبارات كمؤشرات دقيقة على نظرة الآخرين إليك.

- ما نوع الانطباع الأولي الذي تعكسه عادةً على الآخرين؟ احرص على أن تكتشف ذلك من خلال توجيه الأسئلة على الأشخاص الذين تربطك بهم صلة. فالانطباعات الأولية تتسم بتأثير أكبر مما يدرك معظمنا، فنجد أن هناك دراسة أجريت تناولت الأشخاص الذين يذهبون إلى الحفلات، واكتشفت هذه الدراسة أنه عندما يلتقي شخص بآخر، فكل منهما يتخذ قرارًا بما إذا كان سيتحدث مع الشخص الآخر مرةً أخرى طوال حياته أم لا، خلال الدقائق الأولى من المحادثة.
- هل تعتقد أنك تتسم بالذكاء إلى حد معقول؟ هل تفكر بصورة نقدية ولست مجرد شخص انفعالي شديد الحساسية؟
- هل امتلكت زمام معظم الأفكار المتعلقة بالتفكير البناء التي قدمناها من قبل في هذا الكتاب؟
- هل أنت شخص إبداعي؟ فإذا كانت الإجابة بنعم، فبأي شكل؟
- هل أنت شخص اجتماعي (أي تفضل أن تكون وسط جماعة من الأشخاص) ولست شخص يحب العمل وحيدًا مع أفكاره؟
- هل تميل إلى الحدس والبديهية، ولست في حاجة إلى الاعتماد على جميع الحقائق؟ أم تفضل أن تحصل على جميع الحقائق قبل أن تتخذ أي تصرف؟
- هل أنت من الأشخاص الذين يحبون فتح المجال لخياراتهم، أم تفضل اتخاذ القرار في أسرع وقت ممكن؟
- هل تعمل بشكل جيد مع الناس؟ لم أو لم لا؟
- هل هناك ما يدفعك إلى تحقيق نجاح لا مثيل له؟ لماذا؟ ولماذا لا؟
- هل أنت بصفة عامة منظم بشكل جيد ؟
- هل أنت عامل جدير بالثقة ويمكن الاعتماد عليك؟ هل كلمتك هي ميثاقك؟

- هل أنت من الأشخاص الذين يميلون إلى الاستمرار في العمل في وظيفة من بدايتها إلى نهايتها حتى لو كانت هذه الوظيفة شاقة عليك؟ أم أنت من الأشخاص الذين يفضلون الانتقال من وظيفة إلى أخرى، ولم تستمر في وظيفة من بدايتها إلى نهايتها؟
- ما أفضل ست مواطن قوى في علاقاتك الشخصية والمهنية مع غيرك من الأشخاص؟ وما الست مواطن الرئيسية التي تحتاج إلى القليل من التحسين، كما تراها أنت؟ ضع قائمة بهم في الفراغات التالية:

أفضل ستة مواطن قوى:

١ - ________________

٢ - ________________

٣ - ________________

٤ - ________________

٥ - ________________

٦ - ________________

الست مواطن الرئيسية التي تحتاج إلى تحسينات طفيفة:

١ - ________________

٢ - ________________

٣ - ________________

٤ - ________________

٥ - ________________

٦ - ________________

الخطوة الثانية

الآن، وقبل أن تتلقى تقريراً تقييمياً مركزاً، اسأل نفسك، كيف ترى انعكاسك على الأشخاص الآخرين المتصلين بك. اكتب ما تتوقعه في الإطار التالي. (أعتقد أن الآخرين يميلون إلى الاعتقاد بأني على النحو التالي):

مواطن القوى الرئيسية الخاصة بي:

١ - ____________________

٢ - ____________________

٣ - ____________________

٤ - ____________________

٥ - ____________________

٦ - ____________________

المناطق التي تحتاج إلى تحسين:

١ - ____________________

٢ - ____________________

٣ - ____________________

٤ - ____________________

٥ - ____________________

٦ - ____________________

الخطوة الثالثة: اكتشاف نظرة الآخرين

تقوم في هذه الخطوة بالحصول على تقرير تقييمي موضوعي، والكشف عن النقاط الخفية التي لم تكتشف بعد في شخصيتك، أو بمعنى آخر، ما هي وجهة نظر الآخرين عنك؟

يرتبط نجاحك مع غيرك من الأشخاص في حياتك الخاصة والمهنية بمدى واسع من الأحكام الموضوعية التي يصدرها غيرك من الأشخاص عنك: خاصةً المقربين منك. فمنظورهم

نحوك له علاقة وطيدة بمهاراتك الاجتماعية. وطالما أن محصلة تعاملاتك مع غيرك من الأشخاص على درجة مميزة، فإن هذا ينم عن قدرتك على التأثير عليهم، لذا يعد التحليل الموضوعي لقدرات التأثير التي تتمتع بها ومنظور غيرك من الأشخاص هو أمر غاية في الأهمية بالنسبة لك.

من الأساليب التي يمكنك أن تحصل بها على هذا التقرير التقييمي الضروري هو أن تتلقى برنامجًا تفاعلياً مكثفًا يساعدك على إتمام التقييم الذاتي النقدي. فقم بتحري الأمور غير الملموسة في علاقاتك مع غيرك من الأشخاص في هذا الوضع. وقم باختبار وفحص أسلوبك التفاعلي الحالي، ثم قم بصقله والارتقاء بمستواه، ويكون هذا في إطار استجابتك لما ورد في التقرير التقييمي الصريح والصادق الذي حصلت عليه. واتخذ الاستعدادات والترتيبات المسبقة بصورة ما، إذا كان بإمكانك أن تقوم بهذا، حتى تخرج من محيطك اليومي إلى محيط آخر يتسم بالاسترخاء والأريحية مع أصدقائك، أو حتى تخرج من محيط العمل اليومي لتكون مع مجموعة صغيرة من المديرين الإداريين والمديرين التنفيذيين، ثم تحدثوا إلى بعضكم البعض، واكتشف أساليب تجعل سلوكياتك واتجاهاتك تؤثر عليهم. ففي سياق العمل، فكر في أن تخضع أنت وغيرك لمدرب مهني يحظى بالإمكانيات والمؤهلات اللازمة لإجراء برنامج تدريبي (أو يمكن الاكتفاء بمتابعة شخصية يصاحبها جلسات استشارية). وقم في هذا البرنامج أو المتابعة بتغطية أمور معينة وتناولها مثل إنصاتك للآخرين وتواصلك معهم وأساليب القيادة الخاصة بك وأسلوب تعاملك مع المواقف التي تؤدي إلى إحساسك بالإحباط والغضب وإبراز ذاتك وكيفية مواجهتك الضغوط وفهم زملائك وانفتاحك الشخصي وتعاملك مع المشاكل وإدراكك لمن حولك ومراعاتك لمشاعر الآخرين ومشاركة أفكارك معهم والنقد البناء الذي تقدمه وتتلقاه.

في بعض جلسات الأعمال التي أجريتها، كان هناك مديرين من ثماني أو تسع دول مختلفة، أمضوا أسبوعًا معًا، وتعارفوا بصورة وطيدة، سواء من الناحية الرسمية أو الناحية غير الرسمية، وكان مكان إقامتهم الذي اعتادوا المبيت فيه هو فندق صغير في منطقة نائية، تجنبهم مصادر التشتيت. أصبح هذا المكان كما أطلق عليه البيئة المثمرة ذات المخاطر المتدنية، لأن كل شخص في البرنامج التدريبي لم يلتق بالآخرين من قبل، كما أنهم ليسوا من شركة واحدة. وبالتالي لم تكن هناك مشاحنات أو ضغائن فيما بينهم.

"دانيال" وروح المصداقية

"أنا لا أعمل مع "جون"، فهو من شركة أخرى وقطاع صناعي مختلف، فلم توجد بيننا المشاحنات والضغائن التي تربط بين زملاء الشركة الواحدة والعاملين في القطاع الصناعي الواحد أثناء الدورة التدريبية. لم يكن هذا هو الحال في وظيفتي العادية. لذلك تمكنت مع "جون" ومع جميع الأشخاص الآخرين الذين اشتركوا في الدورة التدريبية، من أن أحظى أخيراً بأوقات يسودها جو من المصداقية، فيمكنني الآن أن أتحدث بصدق تام دون أن أخاف أن تؤثر صراحتي الشديدة على نجاح وظيفتي."

فنحن بذلك نقضي على الجوانب التي تشتمل على المصالح الشخصية وضغائن العمل في التقرير التقييمي الأمين، فنحظى بما أشرت إليه برفاهية النزاهة، وأنت لديك فرصة رائعة لتكتشف بكل موضوعية ما يظنه الآخرون عنك حقاً في مثل هذه التدريبات.

بعد التعارف بصورة جيدة، من الناحية الرسمية وغير الرسمية، وقرب نهاية الخطوة، نقوم بما أطلق عليه "جلسة التقارير التقييمية الرئيسية". وتتحدث المجموعة في هذه الجلسة (والتي يتراوح عدد الأفراد المشتركين فيها من ثمانية إلى عشرة) عنك كما لو كنت غير حاضراً معهم في الحجرة، وحيث إني مدير الدورة، فإني أمهد الطريق لإجراء نقاش حول الانطباعات الأولية التي انعكست عليهم عند لقاءك لأول مرة. ثم تتناقش المجموعة على أساس ما وصلت إليه معرفتهم بك: عما إذا كانوا يقبلونك كرئيس لهم، ولماذا نعم أو لماذا لا. وعما إذا كانوا يقبلونك كزميل لهم، والسبب الذي يدفعهم إلى قبولك كزميل أو السبب الذي يدفعهم إلى رفضك كزميل، أو يقبلونك كمرؤوس مباشر والسبب الذي يدفعهم إلى القبول والسبب الذي يدفعهم إلى الرفض، كما أجعل أيضاً كل فرد من أفراد المجموعة يصوغ لك كلمة يسديك فيها النصيحة المخلصة التي يعتقد أنها ستعود عليك بالنفع في علاقتك مع الآخرين.

يتلقى الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء التقرير التقييمي الصادق الذي حصلوا عليه من هذه الجلسة بشيء من الشك، فكما قال لي أحدهم "إنهم لا يتحدثون عن حقيقتي، ولكن الصورة التي انطبعت في أذهانهم عني." ولكن ينبغي أن تعرف أن كثيراً من الجوانب

المهمة في حياتنا الشخصية والعملية قائمة على هذه الصورة. لذلك، فمن المهم إذا كنت على استعداد لأن تكون مديراً ناجحًا، أن لا تتحكم في نفسك فقط وإنما تتحكم في الصورة التي تنطبع لدى الناس عنك.

قد لا تحظى برفاهية الحصول على جلسة تخلو من المشاحنات والضغائن المعتادة، أو جلسة تبتعد بك عن جو العمل ومشاكله، مثل التي تحدثنا عنها، ولكن ينبغي أن تحذو اللقاءات التي تجمعك مع زملائك حذو النمط والمنهج المتبع في هذه الدورات التدريبية.

قد تتمكن في الأوضاع الشخصية التي لا يكدر صفوها أي عوامل خارجية، أن تنتهج الأسلوب نفسه مع مجموعة منتقاة من أصدقائك، أو يمكنك أن تعدل من الأسلوب بأن تطبق هذا المنهج مع زميلك في السكن مثلاً.

موجز لإجراءات التقرير التقييمي

(استقينا هذا النموذج من بيئة إدارة الأعمال)

الجزء الأول: التقديم

١ - يصف الشخص الذي يسعى إلى تلقي تقريراً تقييميًا عن نفسه (أي المقدم) هدفه المهني الرئيسي (خلال السنوات القليلة القادمة)

٢ - يعرض هذا الشخص مواطن القوة (+) ومواطن الضعف التي تحتاج إلى التحسين (-)

٣ - تطرح المجموعة المسئولة عن تقديم التقرير التقييمي أسئلة على الشخص، ويطلبون أمثلة على النقاط غير الواضحة، وتخلو هذه المرحلة من إسداء النصائح.

الجزء الثاني: التقرير التقييمي

١ - يعرض كل فرد من مجموعة التقرير التقييمي رؤيته عن الانطباع الأولي أو الصفات أو الحيوانات أو الاستعارات

٢ - تستعرض المجموعة مواطن القوة والضعف التي نسبها المقدم إلى نفسه فيسقطون منها أو يضيفوا إليها

٣ - تطرح أسئلة على المجموعة على شاكلة: تختاره كرئيس؟ نعم/لا، لم نعم أو لم لا؟

٤ - هل تختاره كرئيس؟ (هل تتخلى عن منصبك؟) نعم/لا، لم نعم أو لم لا؟

٥ - تختاره كزميل؟ نعم/لا، لم نعم أو لم لا؟

٦ - توظفه للعمل معك؟ نعم/لا، لم نعم ولم لا؟

٧ - نصيحة موجزة: "يمكنك أن تكون أفضل قليلاً إذا قمت فقط بـ..."

قد يتحقق أيضًا الهدف الذي تسعى إليه من خلال استخدام منهجًا معياريًا مثل "التقرير التقييمي الشامل" (يملأ فيه جميع الأفراد التي تربطك بهم صلة استمارة تقييم تخصك). أو يمكنك أن تتطلب من رئيسك في العمل مباشرةً أن يقدم لك تقييم أداء يتسم بالصدق والموضوعية، ولكن احرص أولاً على التأكد من أن رئيسك لديه القدرة المناسبة التي تؤهله لتقديم مثل هذا التقييم، لأن هناك كثير من رؤساء العمل يفتقدون إلى الكفاءة التي تؤهلهم إلى إجراء مثل هذه التقييمات. أما في المنزل فيمكنك أن تطلب الحصول على تقرير تقييمي من أي من أفراد أسرتك في أي وقت تشاء.

الخطوة الرابعة: تحديد مواطن الضعف التي تتطلب التحسين بعد الحصول على التقييم (بغض النظر عن الأسلوب)

يبين اتفاق نظرة الآخرين لك مع نظرتك لنفسك أنك تنتهج المسار الصحيح، ولكن الاختلاف الكبير في النظرتين يعني أن أمامك طريق طويل لتعدل صورتك في أذهانهم.

يمنحك التقرير التقييمي الصادق فرصةً أفضل لتحديد الجوانب التي يلزم تحسينها في شخصيتك. ويتميز الأشخاص الذين يتبعون أسلوب التفكير البناء بمواجهة الحقائق، لذلك قم بإعداد إستراتيجية أو خطة لمعالجة أي من أوجه القصور هذه.

بعد هذه المرحلة نصل إلى الخطوة الرابعة التي تفتح آخر الأبواب التي كانت تحول دون تحقيق نجاح رائع في الحياة المهنية والشخصية. وتتطلب الخطوة الرابعة التركيز على الجوانب التي تتطلب التحسين حتى تصل إلى مرحلة أفضل في الإدارة. ويقوم مفهوم التحسين المتواصل للذات على الفلسفة اليابانية التي تتبنى منهج التحسين المتواصل والتدريجي في الصناعة، إلى أن يثمر هذا في النهاية نتائج في غاية الروعة. ويقوم الأشخاص الذين يفكرون تفكيراً بناءً بالأمر نفسه، فهم يطبقون مفهوم التحسين المتواصل حتى يرتقوا إلى مستويات أفضل في تعاملاتهم مع غيرهم من الأشخاص، ويتخذ هذا التحسين خطوات صغيرة تطبق يومًا بيوم.

اكتشف الجوانب التي ترى أنها تحتاج إلى التحسين، ثم ابدأ في هذه التحسينات خطوة بخطوة، وتوقف مع نفسك في الوقت نفسه واختر الأفكار البناءة.

التحسن التدريجي

- هل يبين تقييم أدائك أنك تفتقر إلى درجة مناسبة من الحزم؟ قم أولاً بتطبيق الخطوة الأولى والخطوة الثانية، ثم أضف بعد ذلك بعض التغييرات في أسلوبك مع الأشخاص، وهو ما سيتكفل بهذا العيب بمرور الوقت. وسوف نتناول جميع هذه المسائل في الفصل الثالث عشر.
- هل ترغب في معرفة الآلية التي تعود عليك بأقصى عائد ممكن في اختيار المجازفات التي تخوضها؟ انظر الفصل الرابع عشر.
- هل أنت في حاجة إلى الارتقاء بمهارات التفاوض لديك؟ انظر الفصل الخامس عشر.
- هل تخشى تقديم العروض، وترغب في أن تقوم بعروض رائعة؟ انظر الفصل السابع عشر.

- هل ترغب في تحسين مهارات التأثير في الآخرين؟ وترغب في أن تؤثر بشكل أكبر على رئيسك أو زملائك أو مرءوسيك المباشرين في العمل؟ انظر الفصل الثامن عشر.
- هل هناك شيء آخر؟ بمجرد أن تملك زمام آلية استخدام التفكير البناء حتى تجعل عقلك يعمل بما هو في صالحك، فإن استخدامه بنجاح في تكوين علاقات ناجحة مع غيرك من الأشخاص سيكون في متناولك بكل سهولة ويسر.



الخطوة الرابعة

"التحسن التدريجي بصورة نظامية"

هذه الخطوة هي المفتاح الأول وتشمل الجوانب التي قد ترغب في تحسينها تدريجياً: إما الحزم أو خوض المجازفات أو التفاوض أو تكوين علاقات وثيقة مع أشخاص بعينهم، أو تقديم العروض، أو التأثير على الآخرين بوجه عام.

تركز الفصول من الثالث عشر إلى الثامن عشر على هذه الجوانب.

الفصل الثالث عشر

تكوين الشخصية الحازمة الفعالة

الحزم (بخلاف العدوانية والشراسة) من الصفات شديدة الأهمية بالنسبة للشخص؛ فتمنحه هذه الصفة شخصية قوية في الوقت الذي تمنع فيه الآخرين من استغلال الطبيعة الطيبة له دون وجه حق. ويتميز الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء بقدرتهم على إضفاء الحزم على شخصيتهم وتعاملاتهم أينما ووقتما شاءوا.

كل ما أنت في حاجة إليه هو شعور صحي باحترام النفس يصاحبه عدة مبادئ للتدريب على الحزم، فتتمكن بذلك من صقل هذه الصفة المهمة للدرجة المطلوبة.

بعض الأفكار البناءة لتكوين الشخصية الحازمة

١ - أنت تؤثر على الآخرين، ولكنك لا تتحكم فيهم في الوقت نفسه.

٢ - كن واقعياً في توقعاتك بسلوكيات الآخرين ولا تقتصر على أن تكون منطقياً.

٣ - تذكر أنك الرئيس التنفيذي المسئول عن عالمك، ولكن من عقلك فقط.

٤ - إن الصورة التي يرسمها الناس لك ما هي إلا جزء من شخصيتك الحقيقية وليست كلها، فحاول تكملة هذه الصورة حتى تحصل على مبتغاك.

٥ - يميل الناس إلى معاملتك بالطريقة التي علمتهم أن يعاملوك بها.

٦ - جوهرك هو هويتك الداخلية التي تضم داخلها المقومات الأساسية من السلام الداخلي والهدف والمغامرة.

التأثير على الآخرين

لا يسع الفرد منا سوى التأثير على الآخرين. ولكن لا يمكنه السيطرة عليهم. فإذا استطاع الفرد منا أن يتمتع بالحضور القيادي، فيمكنه أن يفرض شخصيته على الآخرين، ولكن يجب أن يتسم أداؤه بالإقناع سواء بالكلمات أو بالأفعال. ومن الجدير بالذكر هنا أنك لا تتحكم في الطريقة التي يفكر بها الآخرون، أو تسيطر على مشاعرهم أو سلوكياتهم، نعم أنت

مسئول عن التأثير الذي ينعكس على سلوكهم نحوك، ولكنك في الوقت نفسه تتحمل مسئولية كاملة عن سلوكك الحازم، سواء بالأفعال أو غيرها. لذا اعمل على تنمية قوتك الشخصية التي تتمتع بها، بعد أن تعلمت الآن كيفية التفكير البناء.

الأحلام الواقعية

لا تمتد قوة شخصيتك إلا إلى حدود التأثير على غيرك من الأشخاص، فلا يمكنك أن تسيطر عليهم، لذا كن واقعيًا في اختيار الآمال بناءً على هذه الحقيقة حتى لا ينتهي بك الحال في النهاية خائب الرجاء. ومن الأهمية بمكان أن يصاحب الحزم، وضع توقعات واقعية بسلوكيات الآخرين وتصرفاتهم، فالاكتفاء بالحزم لا يعني أن تجد الآخرين يتصرفون بالطريقة التي تأمل أن يتصرفوا بها. لذلك من الحكمة أن تعتبر قيام أحد الأشخاص بما تأمل أن يقوم به ليس حاجة ملحة وإنما أمر تفضل حدوثه.

التظاهر بالحزم

تحقيق الفوز في لعبة الحزم

يحقق الشخص فوائد كثيرة عندما يتمتع بالحزم، لذلك اصبغ جميع أعمالك بالحزم بأية طريقة أو شكل. والتظاهر بالحزم ما هو إلا دور تمثله، إذًا هو لعبة، ولا يتحقق الهدف من اللعبة إلا بالفوز. وكما قد تكون لاحظت، فإن معظم الناس في العالم يفتقدون إلى الثقة تماماً، فيمكنك استغلال هذه الحقيقة من خلال التظاهر بالحزم، إن كان في هذا فائدة ترجى لك. لذا، إذا اقتضى الأمر تظاهر بأنك شخص حازم، حتى إذا كان هذا يخالف طباعك. فالتصرف بحزم سيكون له التأثير الذي يبعثه الحزم وكأنه يصدر منك على سجيتك، كما ستجد أن تأثيره سيكون ملموساً على الآخرين.

أسلوب تعامل الآخرين

أجد أن معرفة أن طريقة تعاملك مع الآخرين هي التي تحدد طريقة تعاملهم معك أمر مفيد للغاية عندما تكون حازمًا. فإذا سمحت لنفسك بأن تكون سهل المنال، فأنت بذلك تعلم الآخرين كيفية معاملتك على هذا الأساس. علمهم بدلاً من ذلك بأن يتعاملوا معك باحترام وكرامة. فإذا كنت معلماً جيداً فسوف يتعلمون.

الحيلولة دون التعرض للاستغلال

إذا لاحظت أن هناك من يحاول أن يستغلك بطريقة غير مقبولة، فقم بكل هدوء باستدعاء هذا الشخص والانفراد به جانباً، ثم قل له أن سلوكه الذي ينتهجه معك غير مقبول وأخبره بكل هدوء بأن يحجم عن هذا السلوك، واشكره مقدماً.

- استغل لغة الجسد الحازمة وأنت تقوم بهذا
- لا تنس أن تنظر إليه في عينيه مباشرة
- قف مرفوع الرأس

إذا كنت من الأشخاص الذين يواجهون صعوبة في أن ترفض ما يطلب منها، تمرس على هذا الرفض. فإذا كنت في اجتماع وطلب منك أن تعمل على عدد من اللجان أكثر مما ينبغي، فتمرس على أن تقول "مع فائق احترامي، أنا أرفض القيام بهذا" إلى جانب استخدام النقاط الإرشادية السابقة. وإذا أصر أحدهم على أن يعرف السبب وراء رفضك، فتمرس على أن تقول "لأسباب شخصية." وسيتوقف معظم الأشخاص عن الضغط عليك عند هذه النقطة.

الفرق بين الحزم والعدوانية

ينبغي التمييز بين الشخص الحازم والشخص العدواني، فالشخص الحازم هو الذي يدافع عن مبادئه وحقوقه، أي هو الشخص الذي يقوم بالمبادرة وليس رد الفعل. ولكن الشخص العدواني فإنه لا يتوقف عند الدفاع عن حقوقه، فالعدوانية تنم على فرض أمر ما على شخص آخر، في بعض الأحيان يعمل على فرض كثير من الأمور وفي البعض الآخر القليل منها.

أن تصنف تحت فئة ما ليس أمراً جيداً في حد ذاته، ولكن لا يعدم أحدنا التصنيف تحت فئة ما. وأنت لا ترغب في أن تكون ضمن فئة العدوانيين، ولكن من الأفضل أن تكون ضمن فئة الحازمين. في جميع الحالات، يتطلب الحزم البناء إحساساً بالوقت والمكان المناسبين لممارسته.

الوقت المناسب للحزم: التوقيت والسياق

التوقيت هو كل شيء، وستجد هذه الإجابة لدى لاعبي القوى، كما ستجدها لدى سمسار. اسأل لاعبي القوى، وإذا سألت على سبيل المثال أحد مضاربي البورصة، فسيقول لك أن سر الثراء هو أن تعرف الوقت المناسب للشراء والوقت المناسب للبيع.

الوقت المناسب: حماقة "كارلا"

كانت "كارلا" تعمل مديرة مكتب، وكانت تشعر بالإرهاق من العمل المفرط، واستحقت فرصة للتقليل من مسئولياتها وأعبائها في العمل. ولكن لم يكن هذا الأمر ممكنًا - على الأقل بالطريقة التي تصورتها. وفي أثناء حفلة أعدت في المكتب ثارت "كارلا" على نحو أفزع زملائها في العمل، ثم ذهبت مباشرةً إلى رئيسها، وصبت جام غضبها عليه، ففرغت جميع المشاعر التي كانت تضايقها في العمل خلال السنة الماضية. المشكلة الوحيدة هنا هو أن التصرفات المبالغ فيها لم تراع الوقت المناسب أو المكان المناسب. كانت "كارلا" حازمة في ثورتها، ولكن لم تختر الوقت المناسب للتعبير عن أفكارها مما جعلها غير بناءة على الإطلاق.

قد نعتبر موقف "كارلا" في وقت آخر أمرًا مفيدًا وملائمًا، ولكن خلال ساعة واحدة فقط من الحزم غير المناسب، خاطرت "كارلا" بعلاقاتها مع رئيسها وزملائها في العمل وفرصها في الارتقاء الوظيفي. والخلاصة التي تثمرها هذه الحالة أن لا تدع التصرفات الحازمة التي تنتهجها تفسد عليك جوانب حياتك التي تمثل أهمية دائمة بالنسبة لك.

الحزم في الوقت الحاضر

تمر كل لحظة من الحاضر في سياق معين، ففي أحد الأيام الباردة العاصفة، تحدثت إلى رجل يكبرني في السن، كان يزود السيارات بالوقود في محطة محلية لتزويد الوقود، فقلت له: "يا له من صقيع، لا بد أنه من الصعب عليك العمل في العراء في يوم كهذا" فرد الرجل: "غير صحيح، فأنا أحب الطقس البارد، بل أنا أستمتع به، فهو أفضل طقس أحب العمل فيه." يعد هذا بكل تأكيد اتجاه إيجابي يحظى به هذا الرجل خاصةً عند الأخذ في الاعتبار نوعية وظيفته. فمن ذا الذي سيحاول أن يسأله عن المتعة التي يجدها في الطقس البارد؟ فكل ما يلزم أن تقوم به هو أن تختار الأفكار البناءة والتي تجعل من الموقف الذي تتعرض له يبعث الرضا بداخلك.

هل هناك ما نخسره إذا ساءت الأمور؟

قام "زوربا" اليوناني، بطل إحدى روايات كازانزاكيس الشهيرة، برقصة لا تنسى، ولكنها كانت أكثر فاعلية بكثير من رقصة "كارلا". كان القارب الضخم الذي دافع "زوربا" عن فكرته وبذل فيه كل طاقته واستغرق وقتًا طويلاً حتى تم بناءه، قد انقلب على الأرض وأصبح حطامًا. كان إخفاقًا ذريعًا، ولكن بدلاً من أن يلعب "زوربا" دور الضحية، ويجلس يندب حظه العاثر وينخرط في نوبة من البكاء والعويل على ما ضاع، نجده يتطلع إلى السماء، وبصورة تلقائية، وكأن هناك موسيقى تعزفها الطبيعة وابتكر رقصته الرائعة والمجنونة. توحدت هذه الرقصة تمامًا مع فلسفة "زوربا" في استخلاص أكبر قدر من الرضا من الحياة بغض النظر عن الأخطاء التي وقع فيها.

حاول "زوربا" القيام بشيء وفشل، ولكنه رقص بعد ذلك. فإذا خاطرت بأن تكون حازمًا، ولكن لم تنجح الأمور، فلا تقلق لأن الأمر لن يتحول إلى كارثة.

المبادرة

• **فكرة هدامة:**

أفضل عدم المجازفة، فلا أصادق إلا الأشخاص الذين أئتمنهم على أسراري، ولا أشتري شيئًا إلا من الماركات الشهيرة ولا أقود سيارتي في الطرق الجانبية وإنما في الطرق السريعة الرئيسية. وأحب أن أعرف بشكل جيد مسبقًا ما ينبغي أن أتوقعه. أنا شخص لا يحب المفاجآت.

• **فكرة بناءة:**

أنا أستمتع بالذهاب إلى الطرق البعيدة، فأنا أتعلم وأكتشف أمورًا جديدة عندما أخوض المجازفات، كما أني أستمتع بالمغامرة والإثارة. أستمتع بالمجازفات في علاقاتي مع الآخرين والحب والحزم والمال والإفضاء بمشاعري والفشل والتغير، ولكن يتناغم هذا مع إحساسي بالسلام الداخلي ووجود هدف شخصي أسعى نحوه.

لا يمكنك أن تحقق الكمال سواء فيك أو في غيرك، وليس عليك أن تسعى إلى الكمال سواء فيك أو في غيرك. تقدم بحزم على الخطى نفسه الذي تسير به، ولا تجعل سعيك نحو الكمال عائقًا أمام تحقيق ما تصبو إليه، سواء كان هدفك الاقتراب من أحد رموز السلطة أو القيام برحلة أو حتى إلقاء مزحة. لأنك إذا انتظرت الوقت المثالي لتفعل أي شيء، فقد لا يأتي هذا الوقت أبدًا. هناك أوقات تستفيد أحيانًا فيها من القيام بالشيء أولاً ثم تحلل ما قمت به بعد ذلك. فإذا كنت تنتظر حتى يصبح كل شيء مثاليًا قبل أن تبدأ بشكل حازم في قراءة هذا الكتاب أو القيام بهذه الرحلة أو الاقتراب من شخص يثير الاهتمام بشكل حازم، فلا تنتظر أكثر من ذلك. تظاهر بالحزم إن اقتضى الأمر، ولكن تذكر أنه يمكنك تحمل أية نتيجة لخطوتك أيًا كانت، فحتى لو فشلت، فسوف تنهض من عثرتك وتواصل الطريق لتكون حازمًا بشكل أكثر فاعلية في المستقبل.

الاسترخاء والاستمتاع بالوقت

"التحرر من الضغوط والمشاكل" "تأجيل الحكم الانتقادي" "التصرف بلا مبالاة، والاسترخاء والاستمتاع بالوقت"، تعد كل صيغة من الصيغ السابقة صورة من صور الحزم. تغيب أحيانًا قدرتنا على التفكير النقدي أثناء القيام بتصرفات حازمة، ولكن تظل عملية اختيار الأفكار قائمة ولا تتوقف. وما يزال الفرد مسئولاً عن الأفكار التي يختارها سواء أكان في حال استرخاء أم كان في حالة فقد فيها السيطرة على نفسه. ولكن بالرغم من أنه يمكنه أن يتخلى عن الإحساس بالمسئولية عن الأفكار التي يختارها، فما زالت هذه مسئولية فعلية تقع على عاتقه. فالفرد منا يعتمد على الحدس والغريزة والعادات المغروزة مسبقًا في اختياره للأفكار، وليس التفكير النقدي. ومن الممتع، بل من الضروري أن تريح حواسك النقدية لفترة من الوقت، ولكن لا يمكنك أن تلجأ إلى هذا إلا إذا تمكنت من ترويض غرائزك ومواهبك بحيث تخدم مصالحك (كما حدث مع "زوربا") ولا تضر بها (كما حدث مع "كارلا").

هناك بعض الأشخاص الذين يرتعشون خوفًا من مجرد فكرة الرقص، فهناك من يقول "الشيء الوحيد الذي سيدفعني إلى الرقص هو أن أتلقى التدريب المناسب عليه، وسيأتي يوم ما ألتحق فيه بدروس للرقص وأمارسه على أكمل وجه." لذلك، وحتى يأتي هذا اليوم، يجلسون قرب الأشخاص الذين يرقصون ويراقبونهم معتقدين أنهم "حمقى" في حين أن هؤلاء الحمقى

هم الذين يستمتعون بأوقاتهم، والذين يجلسون على الجانب ينتظرون تحقيق الكمال حتى ينطلقوا، يقضون حياتهم بأكملها يراقبون العالم وهو يمر من أمامهم. وإذا وضعنا في أذهاننا مفهوم أنه لا يمكننا أن نصل إلى درجة المثالية أو الكمال في تحقيق أي شيء وأن الجهود التي نبذلها تقوم على قدر معرفتنا، في هذه المرحلة من الحياة، فإن هذا سيحرر من تفكيرنا ويجعله أكثر فاعلية.

فكرة للملف الخاص بك (اختر فكرة)

- **فكرة هدامة:**

لقد سئمت من التزامي بالإخلاص، سأتخلى عن الأمر برمته، ولا يهمني ما قد يحدث.

- **فكرة بناءة:**

سأتخلى عن الأمر، هذا هو الوقت والمكان المناسب لأتخلى عنه.

فكرة للملف الخاص بك (اختر واحدة)

- **فكرة هدامة:**

من الأفضل أن أكون منتبهاً دائماً، وأن أواصل محاولة اختيار الأفكار بوعي.

- **فكرة بناءة:**

أنا في مكان آمن، هذا هو الوقت المناسب لأن أتخلى عن الأمر، وأن أتوقف عن ميلي الشديد إلى النقد والتحليل. كل ما علي هو أن اطمئن وأن أثق في حدسي. لا حاجة لي أن اختار أفكاري البناءة بوعي، ولكن أعيش كل لحظة بلحظتها.

الثقة بالنفس

من المهم عندما تكون حازمًا، أن تثق بنفسك.

البروفيسور "هوبكنز" و"ريتشارد"

(١) سحبت البروفيسور "هوبكنز" ملاحظاتها من الملف. كانت هذه الملاحظات تحت عنوان "المحاضرة ٢١: الحقبة الرومانسية." كانت البروفيسور "هوبكنز" تقرأ هذه الملاحظات نفسها لطلبتها المضجرين طوال العشر سنوات الماضية.

(٢) حاول "ريتشارد" بلا جدوى أن يرسم الابتسامة على وجهه، ولكنه كان يشعر بانقباض شديد في معدته، لماذا لا يستطيع أن يشعر بالاسترخاء حتى عندما يكون مع صحبة جيدة؟ كان يعاني دائمًا من القلق، فكان عليه أن يتدرب على كل كلمة مسبقًا قبل أن تخرج من فمه.

كان السبب الرئيسي في افتقاد هذين الشخصين للحزم في تصرفاتهم، هو أنهم لسبب أو لآخر لم يتعلموا كيفية الثقة بأنفسهم. ويعرف الأشخاص الذين يفكرون تفكيرًا بناءً متى وأين يثقون بأنفسهم، فهم يعلمون مواطن قوتهم ومواطن ضعفهم.

قد تخاطر البروفيسور "هوبكنز" بالتحدث بمزيد من الحزم والثقة لطلبتها إذا قالت لنفسها "عندما أقف أمام الفصل بدون الملاحظات، تبدر إلى ذهني بعض من أفضل الأفكار عن الحقبة الرومانسية." وإذا آمنت بهذا، فمن الممكن أن تجعل هذا الأمر يحدث. ولن تقتصر الاستفادة هنا على البروفيسور "هوبكنز" وإنما على طلبتها أيضًا.

أما بالنسبة لريتشارد الخجول، فهناك ما يمكن أن يساعده. فيمكنه أيضًا أن يستغل التفكير البناء حتى يجعل نفسه تعتقد بأنه لن يبالغ بعد ذلك في الاهتمام بما يظنه الآخرون عنه أو عن تصرفاته.

إلقاء المحاضرات بحزم: تجربة شخصية

دعيت منذ فترة طويلة إلى تدريس دورة تعليمية لطلبة بعد التخرج للمرة الأولى في حياتي. كنت سعيداً للغاية، وكنت أشعر بقلق طبيعي بأن أقوم بالمهمة على الوجه الأكمل. لذلك قبل كل محاضرة كنت أنغمس في إعداد مادتها العلمية لدرجة أنني كنت أحمل صندوقًا مليئًا بالكتب وأنقله من فصل إلى آخر. وكانت هذه الكتب (التي كانت توضع في أماكن معينة معلمة لكل

واحد منها)، بالإضافة إلى كمية هائلة من الملاحظات، هما المصدر الذي يبدد قلقي، فكنت أشعر برهبة شديدة من أن لا يكون لدي ما يقدره الطلاب المتخرجون إذا اعتمدت بشكل أساسي على أفكاري ومواهبي. وفي ختام الدورة التعليمية، طلبت من الطلاب أن يقدموا بلا ذكر أسـ ـاء تقييمًا لأسلوب تدريسي. وصدمت عندما وجدت أن كثيرًا منهم كتب ما تنم عنه الفقرة التالية:

"د. كوشيل، كانت الدورة جيدة، ولكن كانت قراءتك من الملاحظات والكتب التي حددتها بنفسك أصابتنا بالملل بعد فترة غير طويلة. كنت أتمنى لو أطلعتنا بالمزيد عن نفسك وخبراتك الواقعية كمستشار ومعالج. وكانت المرات القليلة التي كنت تشاطرنا فيها خبراتك المهنية الواقعية هي أفضل الفترات التي مرت علينا في هذه الدورة التعليمية.

ملحوظة: "لا تخف من أن تكون على طبيعتك، فيبدو أن لديك كثير من الإمكانيات."

ومنذ ذلك الوقت جازفت بأن أكون على شخصيتي الحازمة كثير من المرات، سواء في التدريس أو في حياتي الشخصية. ومن خلال عملية المجازفة هذه، اكتشفت العديد من الجوانب المثيرة في شخصيتي والتي كانت ستظل مجهولة لي وغير مجربة إن لم أثق بنفسي بشكل كاف.

السجين "فاريل"

جاءني "فاريل" طالبًا الاستشارة، وهو مدير تسويق يبلغ من العمر ٣٤ عامًا، ويتسم بالتوتر الشديد. وبسبب سمعته الرائعة عن قدرة الآخرين على الاعتماد عليه وعلى كفاءته، وقع في مصيدة. فالعديد من الأشخاص (لا فرق بين رئيسه أو زملاؤه) كانوا يلجئون إليه طالبين النصيحة، وكان يشعر بالإطراء. ويقول "فاريل": " من الأمور التي أتمتع بها أن الناس يعلمون أنني مؤهل لما أقوم به". ولم يبدأ "فاريل" في اللجوء إلى التفكير البناء، إلا بعد أن أدرك أن ضغط الحفاظ على سمعته الممتازة كان يؤثر عليه بشكل سلبي على نفسيته وأعصابه. فبدأ يقول لنفسه بعد ذلك "أنا لست سمعتي، سمعتي ما هي إلا صورة، يجب أن يتعلم الناس أن يقبلونني على طبيعتي – وطبيعتي ليست مثالية إلى حد كبير." وعندما قرر "فاريل" مع نفسه أن يعمل على التقليل من سمعته، خف التوتر الذي كان يعاني منه جهازه العصبي بشكل كبير. ومن المثير للاهتمام، أنه عندما خفف الحمل عن نفسه، تحسن أدائه في العمل على نحو ما، بالرغم من أنه كان لا يحاول العمل بجد كما كان حاله في السابق.

وفي حالتي أنا، قد أعتبر غير جدير بالثقة بالنسبة لأولئك الأشخاص الذين لا يعرفونني. وعلى كل حال، لدي قناعة تامة أنه لا توجد فكرة لا يمكنني التفكير فيها. فمن يعرف، فقد يكون من المعقول بالنسبة لي أن أطوف بالطائرة حول العالم. فأنا لا أسمح لذاتي أبداً أن تكون مجرد سجينة للموقف الذي أتعرض له. فقد أقرر حتى أن أخرج من اجتماع وهو ما زال منعقداً وأنفرد مع نفسي لوهلة. ويعد التخلص من القيود نتيجة لهذا التفكير، شديد الأهمية بالنسبة لتحرير الذات الداخلية. وطالما أن لدي الثقة بأنه يمكنني أن أتعامل مع أي موقف أتعرض له في الوقت الحاضر، مع أي عواقب لتصرفاتي، أشعر بأني طليق وحازم، وفوق هذا أنني على طبيعتي بصورة أكبر، ومن ثم أشعر بأني جدير بالثقة والاستقرار.

فكرة للملف الخاص بك (اختر واحدة)

• فكرة هدامة:

يمكنك الاعتماد علي دوماً في أي شيء مهماً كان، فأنا "شخص معروف بجدارتي بثقة الآخرين."

• فكرة بناءة:

من فضلك، لا تظن أبداً أنني سأكون رهن يدك بأي حال من الأحوال، فما لم تكن تعرفني حق المعرفة، ستفاجأ بما سأقوم به.

الدفاع عن الحقوق

إذا كان يتم استغلالك كثيراً، فدافع عن نفسك. وقد لا تكون فكرة سيئة في بعض الأحيان أن تطبع على قميصك تحذير "أنا لست رهن يديك." ولن يشعر الأشخاص الذين يحبونك فعلاً (أي الذين يصغون إليك ويهتمون بك بلغتك الخاصة) بالحيرة، لأنهم يعرفون السبب الذي جعلك تقوم بذلك. أما الأشخاص الذين لا يستمعون إليك أو يهتمون بك بهذا القدر سيظنون في بعض الأحيان أنه لا يمكن الاعتماد عليك.

المرونة

تعتبر قدرتك على استعادة نشاطك بعد أن قمت بخطأ، أحد العناصر الفاصلة في حياتك. فأنت معرض لارتكاب الأخطاء كطبيعة البشر، ولكن تخطي هذه الأخطاء وأنت مليء بالثقة يعد أمراً ضرورياً. ففي الوقت الذي عرضت فيه "كارلا" نفسها للسخرية برقصها بدون تحرج في الحفلة التي أقامها المكتب، بالرغم من أن هذا قد يؤثر على تقييمها الوظيفي بشكل سلبي، فإن حياتها لم تتوقف. فيمكنها أن تتعلم من أخطائها. بالتأكيد "كارلا"، بالرغم من أنها خاضت مجازفة بصورة مختلة، فحياتها أكثر حيوية من حياة البروفيسور "هوبكنز" التي لم تغامر أبداً بالتحدث مع طلبتها بدون هذه الملاحظات القديمة عتيقة الطراز. فأن تغامر بكل حزم ثم تفشل أفضل من أن لا تغامر على الإطلاق.

فكرة للملف الخاص بك

- **فكرة هدامة:**

لقد أفسدت الأمر، لا فائدة ترجى مني، لم يكن ينبغي علي أبداً أن أقول ما كنت أفكر فيه، لن أستطيع أن أعود إلى مساري مرة أخرى.

- **فكرة بناءة:**

لقد ارتكبت خطأ، ولكن، لا غضاضة، لقد صححت مساري مائة بالمائة، من هذه اللحظة. تمتع بإحساس العودة إلى مسارك.

الفصل الرابع عشر

المجازفة الفعالة

ترتبط سمة الحزم الفعال بالمجازفة الفعالة، وقد قال اللورد "هاليفاكس": "ذلك الذي لا يدع شيئًا للصدفة، لن يقع في أخطاء كثيرة لأنه لن ينجز الكثير."

عندما رفع "مارك" سماعة التليفون، بدأ قلبه ينبض كأنه شخص في العشرين، كان بالكاد يتنفس، فقال لنفسه "هذا أكثر مما أحتمل" ثم أعاد السماعة إلى مكانها، وأخرج منديلاً من جيبه ومسح به العرق البارد الذي سال على جبهته وغطى كفيه، وقال لنفسه "تخيل، تخيل شخصاً بالغًا يخاف من إجراء مكالمة، يخاف من أن يفشل، يخاف من أن يرفض."

اعتادت "أليس" على أن تستمتع بعملها، ولكن تراكم المزيد من العمل على مكتبها المثقل أصلاً بالأعمال. وبدا أنه لا مهرب من هذا الموقف، كانت تشعر بالاستياء من إثقالها بالعمل حرفيًا ومجازيًا، ولكن كان يبدو أنها غير قادرة على أن تحشد شجاعتها حتى تضع حدًا لهذا الأمر.

صاح "إدوارد" "انظر إلى هذا الزحام الكبير". كان يحلم منذ سنوات وحتى الآن بمرة يطفئ فيها سيارته وسط هذا الزحام ولا يذهب إلى العمل. كان يحلم بأن يترجه إلى الشاطئ ويسبح فيه لبعض الوقت ويذهب هنا وهناك وهو غير مثقل بالهموم، ولكن لا، فهو "إدوارد" الذي لا يمكن الاستغناء عنه، فهم جميعًا يعتمدون على "إدوارد"، سجين حقيقي لسمعته الخاصة.

يعد خوض المجازفات جزءًا لا يتجزأ من أساليب الحياة التي يتحمل فيها الشخص مسئولية نفسه. فالتكامل الذي يربط بين السلام الداخلي والهدف والمغامرة، يمكِّن الشخص من الاستمتاع بخوض المغامرات مع شعور طفيف بالقلق الذي ينتاب معظم الأشخاص الذين يمرون بظروف مماثلة. ويتخذ الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء منهجًا في معظم مجازفاتهم لا يبعث سوى قدر طفيف من التوتر فيهم، في حين أن هناك أشخاص آخرون يرون أحيانًا أن خوض المجازفات يستنزف طاقاتهم تمامًا. وبالتالي، يتميز الأشخاص الذين يتبعون التفكير البناء بقدرتهم على الحفاظ على طاقتهم للأوقات التي قد يحتاجون إليها فيها.

تمنح المفاجآت سحراً للحياة، وربما هذا أحد الأسباب الذي يجعل قراءة صحف الصباح التسلية التي يفضلها أغلب الناس. فالناس يثيرهم فضول بطبيعتهم لرؤية شيء جديد حدث في العالم بين عشية وضحاها، ولكن لا يعتبر هذا كافيًا. فقد يكون هناك تشابه مضجر في العناوين، وسوق المال، بل حتى في نتائج مباريات كرة القدم. فالإثارة التي يعيشها غيرنا، بالرغم من الدور الذي تلعبه إلى حد ما، غير كافية، فالناس تشتاق إلى المغامرة في حياتهم، ولكن ما يحصلون عليه هو الروتين اليومي.

هناك مجازفات تستحق منا خوضها، وهناك مجازفات أخرى تتسم بالحمق والتهور، بل هناك من المجازفات ما ينم عن البلاهة. وقد يساعد السلوك الغافل الذي يسعى إلى الإثارة كوسيلة لإرجاء حياة المسئولية. ولكن المجازفات التي سيركز عليها الفصل هي التي ذات طبيعة هادفة. وسوف نتناول المجازفات المحسوبة التي تتسم بتوجيه الشخص نحو المزيد من التحرير الداخلي، أي وجود شخصي يبعث على الرضا بصورة أكبر.

الخطوات الرئيسية الأربع نحو خوض المجازفات البناءة

يتطلب خوض المجازفات البناءة أن يمر الشخص المتطلع لخوض المجازفات عبر أربع خطوات لا غنى عنها في العادة ولكن ليس دائمًا، وهي على الترتيب التالي:

١ - تقييم فرص النجاح

٢ - تخيل التعامل بفاعلية مع أسوأ النتائج التي يحتمل حدوثها في حالة الفشل

٣ - تخيل إنجاز المجازفة بطريقة مثالية

٤ - حافظ على الحلم الإيجابي في الذهن، ثم اصرف جميع الأمور الأخرى عن الذهن، ثم قم باتخاذ الخطوات واستمتع بالعملية برمتها

تقييم فرص النجاح

تتطلب جميع المجازفات من الشخص أن يفكر فيها مسبقًا، حتى تلك التي يتم خوضها على وجه السرعة دون استعدادات كافية، فقم بمراجعة الموقف مسبقًا بقدر الإمكان، واجعل نفسك ملمًا إلى حد ما بالميزات التي قد تحصل عليها. فيجب حساب جميع المجازفات إلى حد ما. فحدد ما إذا كانت النتيجة النهائية من المجازفة تستحق خوضها أم لا. فإذا كانت تستحق، فتقدم إلى الخطوة الثانية.

التعامل بفاعلية مع أسوأ النتائج التي يحتمل حدوثها في حالة الفشل

هل يمكنك أن تتعامل مع فرص الفشل؟ هل يمكنك أن تتحمل الخسارة؟ في بعض الأحيان، يصبح الشخص مدركًا أن المخاطر في حالة الخسارة ستكون وخيمة. فعلى سبيل المثال، إذا فشلت في المرور عبر سيارة مسرعة على طريق سريع ضيق، وكان احتمال حدوث التصادم مؤكد، فستكون الخسارة هنا كبيرة - فربما تفقد حياتك وحياة غيرك. ولكن، إذا كان هناك وقت ومساحة كافيان، فمن الممكن أن تخاطر بخوض المجازفة. والفشل في هذا المثال، سيكون وخيمًا وغير قابل للإصلاح.

لكن إذا وضعنا في أذهاننا عدد المجازفات الكبير، ستتعدد الأساليب التي يمكن أن نتعامل بها مع احتمال التعرض للفشل. فمن الممكن في أغلب الأحيان ابتكار عدد كبير من المناهج الفعالة للتعامل مع الفشل. فعلى سبيل المثال، إذا كان هناك أحدهم ينوي الاقتراب من عميل مستقبلي جديد، ويحاول أن يبيع له منتجًا ما، تخيل الأسوأ إذا حدث. ولكن إذا تجاهلت التفكير المسبق في نتائج المجازفة، فماذا سيحدث: هل سيفقد الشخص الذي ينوي خوض المجازفة وعيه؟ هل سيبكي؟ ففي أي من الحالتين، سوف ينجو هذا الشخص من الموقف في النهاية، فحتى إذا فقد وعيه في خياله، فماذا بعد؟ فيمكنه أن يتخيل نفسه يقوم من على الأرض، وعندها يستعيد وعيه ويبدأ في عمله. في الحقيقة كونه تخيل تعرضه لضرر بدني طفيف، من الممكن التعامل معه في ذهنه إذا تم ذلك بفاعلية.

يقوم الأشخاص الذين يحثون الناس على خوض المخاطرة سريعًا بالتفكير في الأفكار الإيجابية فقط بتخطي هذه الخطوة. لذا فإن احتمالية الفشل يبدو أنها تكمن في أحد الزوايا الخفية في تفكير الشخص الذي ينوي خوض المجازفة، ويكون الفشل عند مستوى لا يمكن للشخص الذي خاض المجازفة أن يتعامل معه. ويبدع الأشخاص الذين يفكرون تفكيرًا إيجابيًا في مثل هذه المواقف تحديدًا، وهي العملية، أي التفكير في احتمالية الفشل، التي تسمح بالانخراط في مجازفات تبعث درجة طفيفة من التوتر، في الوقت الذي يعاني فيه الآخرون من قلق عارم لو كانوا في الموقف نفسه.

القيام بالمجازفة بطريقة مثالية

تعمل الصور التي نتخيلها في أذهاننا كنبوءات ذاتية التحقيق، لذلك من الجدير أن يستغرق الشخص الذي ينوي خوض مجازفة ما بعض الوقت لتخيل صورة مفعمة بالحيوية لإنجاز المهمة على الوجه الأمثل. ويتطلب هذا الأمر ممارسةً وتركيزًا، ولكن الفوائد التي

ستعود من هذا الأمر تستحق بذل هذا الجهد. هناك من يقوم بهذا الأمر بشكل فطري. وحدث مؤخراً أن استطاع شاب أن يكسر رقم القفز بالزانة والذي شهد بأنه رأى في ذهنه صورة مفعمة بالحيوية وهو يقفز بنجاح فوق القضيب، قبل لحظات من قفزته الحقيقية.

صورة النجاح

حافظ على صورة واضحة عن النجاح في ذهنك، ولكن في الوقت نفسه اصرف عن ذهنك جميع الأمور الأخرى، اصرف عن ذهنك التقييم، فلم يعد الوقت يتسع لتقييم الموقف، فاصرف عن ذهنك الفشل، فلم يعد هناك متسع من الوقت للتفكير في مثل هذه الأمور خلال هذه المرحلة. فلا تدع شيئًا في ذهنك سوى صورة النجاح. فقم بهذا في اللحظة التي تجازف فيها، امنح هذه المغامرة ما تحتاجه، فأنت تتمتع بما يؤهلك للقيام بهذا، وفي الوقت نفسه استمتع بالعملية برمتها، فأنت قد جازفت.

التطبيق

لا تختلف أهمية هذه الخطوة عن أهمية اجتماعات العمل المهمة لعقد صفقة ما (أو ربما تضاهي أهمية وقت اتخاذ القرارات الشخصية، مثل شراء منزل). فهذه هي آخر فرصة لك لإنهاء الصفقة، فإذا تمت الموافقة على عرضك، فقد تمت الصفقة، ولكن إذا لم تتم فأنت تخسر كل شيء، فتشعر عندئذٍ بالتوتر وتقيم المجازفة، ولكن لم يعد هناك المزيد من الخيارات، فأنت دخلت فعلاً في الصفقة، ومن المحتمل أن لن ترغب في مغادرة المكتب، ولكن، السؤال الحقيقي عن مواطن المخاطرة يدور حول ما إذا كان يمكن أن تقوم بمحاولة قوية وجريئة، أو ينبغي أن تخوض المجازفة بأمان، فتقوم بالبيع الميسر بسعر مخفض؟ لقد قيمت خصمك وقررت أنه يمكنك المخاطرة بشكل معقول لتحقيق الهدف الذي تسعى إليه، حيث إن عرضك لا يقاوم على أوسع تقدير، وأنت تعتقد أن المزيد من الإقناع من جانبك سوف يدفعه إلى القبول.

فكر في أسوأ الاحتمالات، كل ما يمكن أن يحدث لك، واكتشف ما إذا كان من الممكن أن تخسر الصفقة. اعلم أن هذا كثير عليك، ولكن اعلم أيضًا أنك لن تنتهي إن تعرضت للخسارة. ربما يذهب خصمك إلى مكان آخر، وربما أنت توبخ نفسك بعنف لفترة قصيرة، ولكن لا يعني خسارة هذه الصفقة أن كل شيء انتهى. أنت تجد أن إدراك هذا الأمر مريح تمامًا، لذلك قل لنفسك وأنت تهدئها: "أليس كل هذا كان على حاله السيئ من البداية." فإذا كان يمكنك تخطي أسوأ ما يمكنك أن تتخيله، لذا ليس هناك ما يقلق إلا أمور قليلة.

تخيل عرض جميل وقوي لا يمكن لمنافسك أن يقاومه، فتفوز. ويمكنك أن تثبت هذه الصورة الإيجابية جداً الخاصة بالصفقة الرائعة في ذهنك. لقد أوشكت الفكرة على الاكتمال.

يمكنك أن تتخذ الخطوات الفعلية من خلال الحفاظ على وضوح صورة النجاح المطبوعة في ذهنك. ثم تصرف ذهنك عن جميع الأمور الباقية، وجميع التقييمات، وجميع المخاوف. ثم ضع الصورة التي يحتويها ذهنك موضع التطبيق، قم بما يجب عليك عمله، قم بالمجازفة، فأنت وفرت ما يتطلبه الأمر، لا أقل ولا أكثر، واستمتع بإثارة المجازفة.

هنيئًا على ما تقوم به، أتمنى أن يكون الأمر سار على ما تهوى. فإذا ركزت بشكل كامل على الخطوات الأربع وطبقتها كما وصفت بالضبط، فإن فرص نجاحك تكون كبيرة للغاية.

المجازفة المصحوبة بتوتر طفيف

هناك مناسبات لا يمكن لشيء أن يقلل فيه بشكل مناسب درجة التوتر التي تصيب الشخص تجاه مجازفة معينة، عندما مثلاً تكون الفوائد ليست في صالحك على الإطلاق، والهدف له أهمية خاصة. ومع ذلك توجد أفكار يمكنك اختيارها والتي تجعل حتى أكثر الأشخاص رعبًا من المجازفات لا يخاف منها. ويوضح خط الأفكار الخاص بـ"ماكس"، وهو أحد الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء.

"ماكس" هو شخص في الثلاثينات من عمره، متزوج ولديه طفلان. وسعى "ماكس" إلى الاستشارة لأنه كان يفتقد الثقة في نفسه، بالرغم من أنه وظف كمدير مكتب لشركة تأمين كبيرة، وبدا للأشخاص الذين لا يعرفونه جيداً أنه شخص ناجح ومحبوب.

قد يؤدي التفكير في طلب علاوة إلى تحطيم الأعصاب، خاصةً إذا حذرك زملاؤك من أن المدير لا يحب من يضغط عليه، ومعروف عنه أنه يطرد الموظفين على أقل الهفوات. وفي الوقت الذي تندر فيه الوظائف، هو لديه زوجة وأطفال يعتمدون عليه في تدبير معيشتهم ومتطلباتها، يكون الأمر أصعب بصورة أكبر.

لكن خاطر "ماكس" في طلب العلاوة، وتعكس الحالة الآتية خط أفكار التحكم بالنفس، والذي أعده في النهاية ليقلل من حدة قلقه.

خط أفكار "ماكس" للمجازفة

"كلا، لم أكن شديد العصبية عندما طلبت العلاوة، بادئ ذي بدء، اكتشفت أن الشركة كانت لديها ما يكفي من المال في أرصدتها، فيمكنهم بذلك تحمل الزيادة التي أجد أن لها ما يبررها. كنت مدركًا أنهم على دراية تامة بالمستوى الجيد الذي أنجز به عملي، لذلك أدركت أن فرصي جيدة بغض النظر عما يقوله باقي زملائي.

"ثانيًا، بالطريقة التي أدركت بها الأمر، ما أسوأ شيء يمكن أن أتعرض له إذا لم يعجب طلبي الرئيس؟ سيطردني؟ حسنًا! هو بالطبع لن يضربني، كما أعرف أنه لا يمكنه أن يزج بي في السجن، إذًا أسوأ ما يمكنه القيام به هو رفتي. فقلت لنفسي لوهلة، وهكذا فهمت. حسنًا، فإذا طردني من العمل، فماذا بعد؟ ففكرت في هذا الأمر لوهلة. الطريقة التي بدأت أشعر بها نحو نفسي في هذه الأيام، هي أنه بالرغم من أني أحب العمل هناك، فهي ليست الوظيفة الوحيدة التي يمكنني العمل بها لكسب قوتي، فلتذهب هذه الوظيفة إلى الجحيم إذا اضطررت إلى هذا، وأعتقد أن بإمكاني العمل كبستاني في تنسيق الحدائق، أو أعمل في مجال المبيعات، أو حتى كعامل في المصانع. وقلت لنفسي وأنا أضع هذا في ذهني "ماكس"، ما الذي تخاف منه؟ ولكني فكرت بعد ذلك في زوجتي "شيريل" وأطفالنا. ما ذنب هؤلاء؟ فعلى كل حال، هم يعتمدون على مرتبي في دفع متطلبات البيت، ولم أكن أريد أن أخذلهم.

"هذه هي الطريقة التي تعاملت بها مع الأمر، قلت لنفسي "يا ماكس، زوجتك تحبك لشخصك أنت، وليس لأنك مدير مكتب كبير الشأن، أو لأنك تحضر إليها مرتبك. فإذا لم تكن تحبك لشخصك أنت، فهذا هو أنسب وقت لاكتشاف حقيقة علاقتها بي. لذلك أدركت أنني لا أخاف من الحقيقة، بغض النظر عن الحقيقة أيًا كانت، فيمكنني أن أتعامل معها. وهذا وصل بي إلى استنتاج نهائي بأن مجازفة طلب زيادة الراتب قد تؤدي إلى صورة أكثر وضوحًا من الحقيقة. فقد تساعدني على الاقتراب من حقيقة زواجي، وكنت عرضةً بالتأكيد إلى اكتشاف ما إذا كان لدي أي مستقبل في هذه الشركة. وعلى أية حال، كان الطلب هو هدفي، وعلمت أن هناك احتمال بالدخول في عراك. ولكن إذا لم أحصل على العلاوة فيمكنني أن أتعامل مع عواقب المجازفة، لذلك واصلت الأمر وطلبتها، وها أنا قد حصلت عليها."

تحليل تفكير "ماكس"

أتاحت المجازفة التي خاضها "ماكس" له الحرية في تطبيق باقي مفاهيم الإدارة الذاتية. كانت المقارنة بين لعب الأدوار والأداء الفعلي للوظيفة هي اللب الذي تركز عليه مسار أفكاره. فكان "ماكس" يتمتع بقدرة التمييز بين لعب الأدوار والوضع الحقيقي. وقد ألمح بطريقة غير مباشرة إلى فهمه لهذا المفهوم عندما قال " كنت مدركًا أنهم على دراية تامة بالمستوى الجيد الذي أنجز به عملي". فقد اعتقد "ماكس" أنه كان يقوم بوظيفة فعلاً في هذه الشركة وليس مجرد شخص يلعب دورًا فيها.

لا يختلف لعب الأدوار في الحياة عما يحدث في المسرحيات والعروض، فأنت تلعب دورًا يبدو عليك أنه يمثل شخصيتك بحذافيرها، في حين أنك في الواقع تتظاهر بهذا الدور. ويخلط كثير من الناس بين لعب الأدوار والوظائف الحقيقية. ولكن الأشخاص الذين يتحكمون في أنفسهم لا يعانون من هذا الخلط. فاهتم "ماكس" بهذا المبدأ المهم عندما فكر في زوجته "شيريل". فقال عنها "فإذا لم تكن تحبك لشخصك أنت. فهذا هو أنسب وقت لاكتشاف حقيقة علاقتها بي". فإذا كانت "شيريل" بكل بساطة تلعب دور الزوجة والمحبة، فسوف يكتشف هذا إذا فشلت مغامرته. وكان "ماكس" يرى زوجته "شيريل كصديقة مخلصة محبة له، وليست مجرد امرأة تلعب الدور الحواري الذي تقوم به الزوجة. وكان يرغب بشدة في أن يتأكد مما إذا كان إيمانه هذا حقيقيًا أم لا. لم يكن هناك ما يفرض عليه بأن يبني أفكاره على الأوهام فقط، بل على السلوك الحقيقي.

ليس الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء بمنأى عن لعب الأدوار، ولكنهم في الوقت نفسه يقومون أيضًا بالوظائف، وهم يدركون تمامًا الفرق بينهما. فهم يرون أن لعب الأدوار لما هو له، ولكن لا يؤخذ اللعب مأخذ الجد. وفي المقابل يأخذون وظائفهم التي يقومون بها (مع غيرهم من الناس) بجدية تامة، لأن القيام بالوظيفة هو أكثر واقعية من لعب الأدوار.

تخيل أن رجلاً يرتدي معطفًا أبيض، ويمسك بيده سماعةً طبية، ويقف أمامك بصورة تثير الضيق، والسماعة الطبية متدلية منه. فيقول لك "أنا أعمل طبيب، بل أنا أحد الأطباء المهمين." فترد عليه قائلاً "عظيم، ولكن هل تعالج الناس للشفاء من أمراضهم، وما معدل حالات الشفاء لديك؟ فيجيب عليك "ألا ترى؟، هذه سماعة طبية وهذا معطف الطبيب أرتديه، أنا طبيب!" فترد عليه "حسنًا، ولكن هل تستطيع أن تساعد الناس على الشفاء، وما مدى معرفتك عن هذا المجال؟ "فيبتعد عنك الشخص الذي يرتدي رداء الطبيب، وهو يشعر بالاشمئزاز منك.

يقع كثير من الأشخاص في فخ لعب دور ما، فلا يمكنهم أداؤه على الإطلاق عندما يقعون تحت اختبار تأدية هذا الدور. وعرفت مرة شخصًا كان يبدو عليه أنه مدرب كرة قدم ممتاز، فكان طويلاً ذي بنية قوية. ويوحي مظهره بأنه رياضي، وكان بإمكانه أن يخدع مستمعيه بالطريقة التي يتكلم بها عن كرة القدم. كان يبدو أنه شخص نموذجي لهذا الدور، كأنه جاء من وسط هذا المجال، ولكن في الحقيقة، لو عمل في مجال التدريب لكان مدربًا سيئًا. فهو في الواقع لم يكن على دراية بشيء عن اللعبة، ناهيك عن أنه لم يمارسها من قبل.

يلزمنا المجتمع الذي نعيش فيه أن نؤدي أدوارًا متعددة في كل يوم، وهو أمر لا يعيبنا فيه شيء طالما أننا لا نخلط بين الأدوار التي نؤديها وبين الواقع.

اتضحت إشارة "ماكس" لاتجاهه الجديد من خلال تعليقاته المتتالية، فقد أسرد لي أن والده كان يمارس الهيمنة عليه طوال حياته تقريبًا، وأنه لم يواجه والده بهذه الحقيقة إلا مؤخرًا. وبعد أن فرغ "ماكس" مما كان يجول في صدره، شعر وكأنه تحرر من ضرورة إسعاد والده، وهو السلوك الذي كان يسيطر عليه لفترة طويلة من حياته. وأدت هذه التجربة التي كانت عصيبة على "ماكس" إلى أن يعيش فترة من الاكتئاب نجح خلالها في أن يعيد تعريف نفسه على أساس طبيعته الحالية.

لاحظ كثير من الأشخاص الذين أرى أنهم يتبعون منهج التفكير البناء، أنهم مروا أيضًا بفترة يأس كتلك التي مر بها "ماكس"، تعلموا خلالها كيفية وضع تعريف بناء لشخصياتهم. وقد تكون فترات اليأس المماثلة نتيجة لخوض مجازفات منوا فيها بالفشل، ولكن ما يميز الأشخاص الذين يتحكمون في أنفسهم عن باقي الأشخاص، هو أنهم يستعيدون قدراتهم مرةً أخرى ويملؤهم دافع نحو إعادة تعريف أنفسهم. وغالبًا ما تبعث لدى الأشخاص الذين اجتازوا فترات عصيبة قوة هائلة، وتظهر لديهم موارد وأبعاد جديدة نشأت من خلال هذه المواقف، تتميز بآثارها الإيجابية طويلة الأمد.

تعد درجة الاهتمام من العوامل الأخرى التي تستحق إنعام النظر فيها في حالة "ماكس" هذه، حيث كان بلا شك شخصًا يبدي اهتمامه بمن حوله، حتى إذا أوحى سلوكه لمن حوله أن لديه أعصاب من ثلج، فكان يهتم بزوجته وأبنائه، وكان يهتم بوظيفته، بل كان يهتم أيضًا بزيادة راتبه، ناهيك بالطبع عن اهتمامه بنفسه. ويساء تفسير اهتمام الشخص بنفسه غالبًا على أنه أنانية، وشتان بين الأنانية واهتمام الشخص بنفسه. فالأنانية تدل على اهتمام الشخص بنفسه متجاهلاً ما يعكسه هذا على الآخرين. إذًا الأشخاص الذين يتحكمون في

أنفسهم ليسوا أنانيين، وإنما يحرصون بشدة على الاهتمام بأنفسهم، فهم لا ينعزلون عن غيرهم من البشر، وإنما يدركون أنهم إذا لم يكونوا على أفضل ما يرام، لن يساهموا بشكل أكبر لصالح غيرهم من الأشخاص.

يعد التعبير عن عدم الاهتمام بما يفكر فيه الآخرون تبسيطًا سطحيًا، فمن الممكن أن يترجم التعبير "أنا لا أهتم البتة" بشكل أكثر دقة بأن تصاغ بهذا الشكل "أنا أحفل كثيرًا بهذا الأمر ——— بقدر اهتمامي بـ ——— أو ———، ولكني أهتم بشكل أكبر بـ ——— أكثر من ——— أو ———

اهتم "ماكس" بوظيفته، واهتم بزوجته وأبنائه، واهتم بزيادة مرتبه، ولكن الاختلاف الذي كان يفرق بين كل منهم هو درجة الاهتمام. فالأشخاص الذين يتحكمون في أنفسهم قد رتبوا أولويات حياتهم، وهو ما يهيئهم لمواجهة مواقف مثل هذه.

هناك مجازفات لا يراها العقل الواعي على صورتها الحقيقية، فعلى سبيل المثال، هناك شخص يظنه من حوله من أشخاص أنه غاية في الاستقلالية فلا يعتمد على غيره، في حين أنه في الواقع يخشى من طلب المساعدة. فالاستقلال غالبًا ما يكون الباعث عليه الخوف من المجازفة بتلقي الرفض أو الظهور بمظهر الأحمق.

كانت "دونا" التي تنتهج التفكير البناء وتتسم بميلها إلى خوض المجازفات، ترى أن طلب المساعدة بهذه الصورة: "عندما استشير رئيستي في العمل حول توليتي مهمة جديدة، فبإمكانها أن ترفض إذا كانت هذه رغبتها، ولن أشعر بالحزن إن رفضت مساعدتي. بل في الحقيقة أشعر أنه يجب عليها أن ترفض مساعدتي إن أملت عليها رغبتها هذا، فلا أعتقد أنه يمكنني أن أتحمل مسئولية موقف مشابه تتعرض له أكثر مما أتوقع قدر المسئولية التي ستتحملها في موقفي هذا. لذلك عرجت عليها يوم أمس وقلت لها "ليندا، هل يمكنني الانتقال إلى قسم التسويق لأكتسب الخبرة؟ هل يتماشى هذا معك؟" فوجدتها تتطلع إلي بنظرة غريبة، ثم بتمتمة غير مفهومة أعطتني إشارة الموافقة. لقد قدرت بالفعل موافقتها على منحي هذه الفرصة، فقد كنت أتوق إليها، وكنت على يقين من أنني كنت سأسعد بأن أقوم بمثل ما فعلت إذا انعكس الوضع. أنا أشعر الآن بكل صدق بأن عليها أن تتخذ قراراتها الخاصة، فكثير من الأشخاص يسعدهم مساعدة غيرهم، إن طلبت منهم المساعدة فقط. والآن لا تفهمني خطأ، فأنا لا أعني أنني أنوي أن أتطفل على أحد أو استغل غيري من الأشخاص. بل أنا أقدر الناس كثيرًا على حبهم للمساعدة. والمنظور الذي أرى منه هذا الأمر، هو أنه عندما أطلب

المساعدة بطريقة ما، فأنا أمنحهم الفرصة لأن يكتشفوا المزيد من جوانب شخصياتهم وما يشعرون به في الحقيقة. ولكن كل ما آمله هو أن يخلصوا النصيحة لي."

الرجال الذين يقومون بتصرفات تنم عن الرجولة والقوة، إنما يخافون من المجازفة بطلب المساعدة. وينطبق الأمر نفسه على الطلاب الذين يخشون رفع أيديهم في الفصل والسؤال عن شيء لم يفهموه بشكل كامل. فيقول لي "تيد" وهو طالب في المدرسة الثانوية يبلغ من العمر ١٨ عامًا، وكان أحد عملائي في السابق: "إذا قمت بهذا سيعتقد الجميع أنني غبي." وقام "تيد" بوضع تفسير منطقي مثير للاهتمام في عملية طرح الأسئلة في الفصل، فيستطرد قائلاً "يهتم كثير من أصدقائي إلى حد كبير بصورة توحي بأنهم يعرفون ما يدور تمامًا في حصة العلوم، وهم في الحقيقة يتظاهرون بهذا الأمر، فنادرًا ما يطرحون سؤالاً، حتى عندما يجهلون ما يتحدث عنه الأستاذ "كاوفمان" أستاذ العلوم لدينا. فكان يبدو أنني الوحيد في الفصل الذي لا يفهم، فعندما يقوم "كاوفمان" بشرح شيء ويستخدم بعض المصطلحات التي لم أسمع عنها من قبل، أسارع إلى رفع يدي لأستفسر عنها. وكان كل شخص آخر يجلس وهو يتظاهر بأنه يعرف ما يتحدث عنه الأستاذ. فينظر إلي "كاوفمان" بعينيه الواسعتين، ثم يشرح لي ما غمض علي مما قاله. وأصدقك القول أن جل ما كنت أسعى إليه هو تحصيل العلم، لم يكن لي غاية في أن أثير انطباعًا جيدًا لدى "كاوفمان". ثم بعد انتهاء الحصة، يحدث ما يحدث دائمًا بعد كل حصة؛ يأتيني أحدهم ويقول لي "يا صاح، أنا لم أفهم أنا أيضًا، ولكني سعيد بأنك طلبت منه أن يشرح هذه النقطة انظر، هذه هي طبيعة معظم الناس، وأنا على يقين من هذا، ولكني لا أستطيع أن أتحمل مسئوليتهم، فيكفيني مسئولية نفسي، وهي مهمة شاقة في حد ذاتها."

تمنع في بعض الأحيان انطباعات الناس غير الصحيحة تجاه الأشخاص الذين يخوضون المجازفات، الفئة التي تسعى إلى تنمية معارفها من استهداف مصالحهم على المدى الطويل. لذا يتطلب منهج التحكم في النفس في خوض المجازفات في بعض الأحيان أن نتخلص من الآراء الشائعة واستبدالها بالتفكير البناء.

المجازفات التي تستحق خوضها

ينخرط الأشخاص ذوي التفكير البناء أحيانًا في مجازفات تجعلهم يعيشون في حالة من التوتر الشديد، ولكن في الحقيقة تستحق هذه المجازفات ما بذل من جهد في سبيلها. هناك مدير تنفيذي يخاطر بالدخول في مشروع ينطوي على المجازفة. فيواجه مشاكل لم يتعرض لها

من قبل في حياته، وما كان ليتعرض لها ما لم يحاول القيام بشيء فريد، شيء جديد ينطوي على المجازفة.

من الممكن أن يعتبر الوصول إلى جوانب لم تكن مألوفة من قبل، وراء الحدود الموضوعة في أي مجال، مغامرة تنطوي على مجازفة كبيرة، ولكنها تستحق أن يخوضها الفرد. لذا استمتع بهذه التجربة، وحقق النجاح في النهاية.

يمكن للحالات ومسارات الأفكار التي تصف درجة التوتر الذي يعتبر صبغة عامة لجميع المواقف التي تتضمن المجازفة، أن تقل بصورة كبيرة أو يتم التخلص منها تماماً. فقد اختار "ماكس" سلسلة من الأفكار لنفسه أدت به في النهاية لأن يحصل على العلاوة، ولكن ابتعدت به في الوقت نفسه عن مصيدة اتخاذ الأدوار بمأخذ الجد، فحول تجربة محتملة محطمة للأعصاب إلى حدث آخر في حياته تحكم فيه في نفسه.

يمكن للشخص الذي يخوض تجربة بناءة للمجازفة ويصاحبها بمسارات أفكار التحكم النفسي البناءة، أن يستمتع حقًا بتحديات الحياة.

الفصل الخامس عشر

التفاوض الفعال

يتسم الشخص الذي ينتهج التفكير البناء بقدرته على التفاوض سواء أكان هذا في حياته الشخصية أو عمله الذي يمثل لعبة بالنسبة له، فنجده يلجأ إلى التفاوض في الألعاب التي تستتبع حصوله على أموال وفي تكتيكات واستراتيجيات الأعمال، وفي الوصول إلى السلطة وتحقيق درجات عالية من التقدم. ولكنه لا يغفل على الإطلاق ولو للحظة واحدة بأنه ما يمارس إلا لعبة التفاوض، وطالما أنها لعبة، فلم لا يسعى إلى الفوز؟ وفي الحقيقة، لا يجدون في التفاوض الذي تفوز فيه جميع الأطراف، غضاضةً طالما أنهم يحرصون على التزامهم بتحقيق الرضا في الحياة الذي ليس على حساب شخص آخر. فيكون الفوز حليفي وحليفك. فلا أفوز أنا وتخسر أنت، ناهيك طبعًا عن خسارتي أنا وفوزك أنت، أو كما يقوم بعض الحمقى بأن يتسببوا في خسارة كلا الطرفين. ويبذل الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء جهداً كبيراً حتى يتأكدوا من أن "خصمهم" يتلقى معاملة عادلة في أية مفاوضات حرصًا منهم على حصوله على مكسب مناسب في النهاية. أما في البيع، فهم يتفاوضون من أجل الحصول على فوز وسعر منخفض ولكن عادل في الوقت نفسه، ويحرصون على التأكد من أن الشخص الذي باع لهم ما زال بإمكانه كسب رزقه، وأنه حصل على قيمة مناسبة في التعامل، وكسب ربحاً جيداً أيضًا.

فوز جميع الأطراف

تقول "بيتي مايس" وهي من الشخصيات التي تنتهج التفكير البناء "يوجد هنا في المستشفى خمسة أقسام مختلفة، تتنافس مع بعضها البعض على الحصول على النصيب الأكبر من ميزانية المستشفى، وقد اكتشفت آلية تنظيم جميع الأقسام بحيث يكون لدي في النهاية تآلف من هذه الأقسام يربح فيه جميع الأطراف. كل ما فعلته هو أن اكتشفت وجود متطلبات متبادلة تشترك فيها جميع الأقسام، واجتمعنا معًا للتركيز على الأهداف العامة، وكان دوري كمديرة للمستشفى، يتطلب مني السعي وراء موقف يربح فيه جميع الأطراف، وإلا يكون المرضى هم الخاسر الأكبر، فعلى كل حال، كل ما نقوم به هنا نهدف به مصلحة المريض.

بعض القواعد الرئيسية في "لعبة التفاوض"

القاعدة الأولى: تجنب بقدر الإمكان نزعة الطرف الواحد أو الفصل بين الطرفين، ابحث عن طريقة أخرى؛ طريقة يفوز فيها كلا الطرفين.

القاعدة الثانية: اكتشف أسس مشتركة مع منافسك.

القاعدة الثالثة: اكتشف كيف سيساعد حصولك على ما ترغب منافسك.

القاعدة الرابعة: فكر بصورة شخصية في خصمك، ليس كمناوئ لك ولكن كشريك مستقبلي في الفوز.

القاعدة الخامسة: فاوض من منطلق قوة مدركة، وتذكر أن الإدراك حقيقي.

جدية الحياة ولهو العمل

يعلم الأشخاص الذين يفكرون تفكيراً بناءً كيف يلعبون الألعاب المثيرة للاهتمام كالتفاوض على المال، وكيفية التقدم في العمل، بالإضافة إلى أمور الحياة شديدة الجدية بالنسبة لهم. فهم يفاوضون في لعبة الأعمال، ولكنهم يدركون الفرق بين الحياة وعالم الأعمال، وهم يزمعون الفوز بكلاهما، ولكن يفرقون بشكل واضح بينهما. فلا يأخذون عالم الأعمال بجدية بالغة، ولا يفسدون حياتهم على أنفسهم.

والأمر الوحيد الذي يأخذه الشخص الذي ينتهج التفكير البناء بمحمل الجد هو هويته الداخلية مع عناصرها المكونة لها من السلام الداخلي والهدف والمغامرة. فلسان حالهم يقول "لدينا عزيمة وإصرار يدفعانا إلى أن نحظى بالسلام الداخلي والهدف والمغامرة في حياتنا، بأية طريقة كانت."

ونتيجة لذلك لا نرى تهاون في هدفهم الذي يتسم بالأولوية المطلقة وهو "الحصول على حياة شخصية ومهنة راضية." فالتفاوض للحصول على زيادة في المرتب أو إنهاء صفقة عمل أو الحصول على وظيفة أكبر أو أفضل يعد مجالاً للحصول على المتعة والمغامرة ليس إلا ولكن بما يتناسب مع قيم حياتهم المهمة. لذلك يستطيع الأشخاص الذين يفكرون تفكيراً إيجابياً أن يحققوا أهدافهم المهنية بسهولة نسبياً.

ويدرك هؤلاء أن التفاوض بهدف كسب المال أو الحصول على ترقية أو عقد صفقات هو مجرد لعبة لا يملكون جميع أدواتها، فهم على دراية بأنه لا يمكن ضمان النتائج. وذلك على خلاف النتائج المرتبطة بذاتهم الداخلية، فهم يدركون ثمارها تماماً. لذلك لا يهتم هؤلاء بدرجة

شديدة بالنتائج المرتبطة بحياتهم الخارجية كما يهتمون بتلك المرتبطة بذاتهم الداخلية. ولأنهم يرون دائمًا أن التفاوض مع شخص آخر هو مجرد لعبة، فلا يقع عليهم ضغط شديد. ومن المفارقة أنهم غالبًا ما يحققون أهدافهم الخارجية لأنهم لم يبذلوا جهدًا شديدًا فيها.

الاستفادة من الصورة الذهنية

قالت لي "مارلين جايسون" وهي إحدى الشخصيات التي تنتهج التفكير البناء: "لا تخبر أحدًا أرجوك، لأنه إذا عرف العاملون في شركتي كيف استخف بوظيفتي، فقد يصابوا بخيبة الأمل. فهم يستمتعون بفكرتهم عني بأنني مدمنة العمل. وكما ترى، فها هي لعبتي التي تدعوني أن أتظاهر بالجدية، وكأن كل شيء يحدث في الشركة يهمني. لذلك عندما لا تسير الأمور على ما يرام، أتظاهر بالقلق والانزعاج، وهم يحبون هذا. وهناك بعض الأوقات أتظاهر بالغضب حتى أنشط العاملين. فأنا أجد أن التظاهر بالغضب يثمر نتائج إيجابية، ولكن الغضب الحقيقي لا منطق له. لم أنس في داخلي أبدًا أنه توجد كثير من الأمور أكثر أهمية في هذا العالم من الحصول على منتجات عالية الجودة وتحقيق الأرباح. فالعالم سيبقى طويلاً على حاله بعد الشركة وبعد منتجاتها وبعدي."

تذكر النقاط التالية

القـــوة: اعرف ما تريد، فالقوة تعني أن تحصل على ما تريد.

المعلومات: احصل على جميع المعلومات التي يمكنك تحصيلها، واعرف جميع متطلبات خصومك ورغباتهم الحقيقية وحدود إمكانياتهم. حدد مدى يأس المناوئين لك وتصرف من هذا المنطلق.

الزمـــن: اجعل الزمن حليفك.

القوة

قال أحد الأشخاص الذين يتسمون بالتفكير البناء: "القوة تعني الحصول على ما أريد، أو على الأقل ما أريد أن ينجزه غيري. هذا هو المقصود من القوة. وعندما يتحقق هذا يتولد بداخلي شعور بالقوة. ولكن، إذا كان هناك بوادر بعدم إحراز تقدم في الحصول على ما أريد، أشعر بالضعف. والأسوأ من عدم الحصول على شيء هو الحصول على شيء لم تكن لك رغبة فيه أصلاً. وهذا هو السبب الذي يجعلني واضحًا فيما أسعى إليه، وعلى الأرجح أنني سأحصل عليه."

القوة المدركة هي القوة الحقيقية

موقف: ليس لديك الصلاحية الكاملة لتنفيذ مسئوليات الوظيفة الكثيفة التي تتحملها.

الخيار لك (اختر فكرة)

- **فكرة هدامة:**

المصدر الرئيسي لقوتي هو السلطة الموكلة لموقعي الوظيفي في المؤسسة، لذا، أنا أشعر بالظلم الشديد والعجز القاهر.

- **فكرة بناءة:**

تعد معظم القوة التي أتمتع بها، طاقةً تنبع من داخل شخصيتي، وتأتي سلطتي على الآخرين بشكل أساسي من إدراكي لمصالح الآخرين الشخصية. لذلك، يتحتم علي أن أهتم بما يرغب به غيري من الأشخاص. ثم أخدم مصالحهم على قدر استطاعتي. وأنا أتولى هذا الأمر بصورة تتسم بالفاعلية، ولكن في الوقت نفسه أقوم بكل ما يفرض علي للحصول على المزيد من السلطة الرسمية من شركتي لتنفيذ مسئولياتي بصورة أكثر فاعلية. ولا أضع نفسي في موقع الضحية على الإطلاق.

المعلومات

يصعب على الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء التعامل مع الأشخاص الذين لا يعرفون ما يرغبون فيه فعلاً: فيقول أحدهم: "بمجرد أن أعرف ما يسعى إليه أحد الأشخاص، يمكنني التعامل معه بكل سهولة، ولكن إذا كان هذا الشخص يشعر بالحيرة والاضطراب، ولا يستطيع أن يعرف ما يدور في عقله، فيجب علي ساعتها أن أضع له أهدافه. ويعد الأشخاص الذين يشعرون بالحيرة أكثر الأشخاص الذين أتعامل معهم صعوبة، فمن الصعب تحديد الهدف الذي يسعون إليه، لذلك من الصعب التعامل معهم وتدبر أمرهم.

الزمن

إذا توفر لديك كثير من الوقت ولا يمثل خصمك عائقًا بالنسبة لك، فإن هذا يمثل ميزة تعمل لصالحك. فإذا كانت المواعيد النهائية التي التزمت بها في مصلحتك، فلن يقع عليك ضغط كبير للوصول إلى اتفاق مع خصمك. وعلاوة على ذلك، إذا دفعت خصمك إلى أن يستهلك مزيدًا من الوقت، ترتفع فرص اتفاق خصمك مع رؤيتك بشكل كبير.

شركة "Grace" وممارسة الضغط الزمني

أرادت شركة "Grace" أن تشتري ملكية بعينها، فأجروا مفاوضات بشأنها مع شركة "Town Property" لأكثر من خمس سنوات. لم يبدو على شركة "Grace" أنها على عجلة من أمرها، ولكن شعرت شركة "Town Property" أنها استثمرت كثيرًا من وقتها الثمين في محاولة بيعها للملكية إلى شركة "Grace". ولكن عندما عرضت شركة "Grace" في النهاية عرضًا ضعيفًا، قبلته شركة "Town Property"، لأنها اعتقدت أنها قد أضاعت كثيرًا من الوقت وهي تحاول أن تجري هذه الصفقة.

التفاوض مع رؤساء العمل وغيرهم من الأشخاص

يستغل الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء مهارات التفاوض لديهم للحصول على ما يرغبون فيه من رؤساءهم ومرءوسيهم المباشرين وزملائهم وزوجاتهم، بل وحتى أطفالهم. فيقول أحدهم: "يتحتم علي العمل في وظيفتي مع أشخاص آخرين، لذلك، أحاول دائمًا أن أجد الأشخاص الذين يتمتعون بموهبة خاصة للقيام بمهمات معينة أحتاج إلى إتمامها.

تعد عملية الحصول على ما تريد من خلال التفاوض مع غيرك من الأشخاص، هي مسألة اكتشاف ما يريدونه ثم وضع نفسك في الموقع الذي يمكنك من الحصول على ما يريدونه. فمعظم الأصدقاء المقربين يريدون شخصًا يهتم بهم ويستمع إليهم ويقدرهم بأسلوبهم الخاص. فهم يتلهفون لمثل علاقة الاهتمام هذه بين الأصدقاء. وحيث إن المديرين الناجحين بشكل فعلي ينصتون بعمق إلى غيرهم من الأشخاص عندما يكون من المناسب ذلك، فإنهم يستطيعون بكل سهولة تكوين علاقة رائعة ودافئة ووثيقة مع من انتقوه من أشخاص خاصةً الأسرة وصديق أو اثنين من الأصدقاء المقربين.

المصلحة الخاصة

يقول أحد الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء: "طالما أن جميع الأشخاص تدفعهم مصالحهم الخاصة في الأساس، فسأضع نصب عيني معرفة هذه المصالح، فأهيئها لهم بحيث أبدو في نظرهم أنني الشخص الذي يمكنني أن أساعدهم في الحصول على ما يرغبون فيه، وعادةً ما يكون لي تأثير عليهم. وهذا هو الأسلوب الذي أحصل فيه على قوتي. فمعظم الأشخاص في هذا المجال (مجال الأفلام السينمائية) إما يبحثون عن الشهرة أو تكوين الثروات، وأتميز بأنني أتمتع بالقوة. ولا يرجع ذلك إلا لأن هؤلاء الأشخاص يعدونني دليلاً بالنسبة لهم يقوم بالإشراف على ما إذا حصلوا على نصيبهم من الشهرة والثروة أم لا. وأنا أتمتع بهذا العمل على حاله هذه. فهو مجرد لعبة، لأنني لو أخذته بجدية فلن أستمر فيه طويلاً."

التفاوض مع رئيس العمل

يقول أحد الأشخاص الذين يتميزون بالتفكير البناء: "لا يتحرك رئيسي في العمل إلا بدافع مصلحته الخاصة، كما هو الحال معي بالضبط. وكما هو الحال مع الجميع. لذلك جلست في أحد الأيام وقلت لنفسي: "نيل"، ما الذي يريده رئيسك المجنون هذا؟" ثم أجبت: "إنه يريد الشيء نفسه الذي تريده من مرءوسيك المباشرين. إنه يريد ولاءً تامًا منك، إنه يريد شخصًا يمكن الوثوق به في جميع الأحوال والظروف، كما أنه يريد تقديرا كبيرًا من رئيسه، فكل رئيس له رئيس، حتى أنا. أنا بالطبع المدير الإداري لهذه الشركة ولكن لي خمس أو ست رؤساء عمل، فتقاريري تصل إلى الرئيس التنفيذي. وهو بدوره ينقلها إلى مجلس الإدارة. فلا يقف تدرج المسئولية على الإطلاق في الشركة. فما يريده رئيسي هو أن يعكس انطباعًا جيدًا لدى رئيسه في العمل. وطالما أني أسعى للحصول على ما أريده من رئيسي، أحرص دائمًا على أن يحصل على فضل كبير لكل ما أقوم به. وأجعل من الواضح بالنسبة لي أني موالي تمامًا لمصالحه. وهو يكن لي الاحترام لهذا، وقد تعلمت عدة أشياء بمرور الزمن. كان كثير منها بذلت فيه جهدًا كبيرًا. فأنا لم أصبح رئيس هذه العمليات من عدم.

التفاوض مع المرءوسين المباشرين

توضح "جوان درو" وهي من الشخصيات التي تتسم بالتفكير البناء، كيفية حصولها على ما تريد من مرءوسيها المباشرين. فتقول "أنا أريد الولاء منهم، وأن يتمتعوا بوقت جيد طوال

يوم العمل. لذلك، من الضروري بالنسبة لي أن أحدد ما الذي يريدونه مني وأتيح لهم الفرصة ليحصلوا عليه من خلالي. فالعاملين لذي يريدون معاملة عادلة بصورة أكبر من أي شيء اخر وذلك فيما يخص التقدير. لذا يعتبر العدل هو المسألة الكبرى في العمل. ومن موقعي كرئيس عليهم، أتخذ صورة أبوية بالنسبة لهم. لذلك أتعامل دائماً مع العاملين بعدل ومساواة. وهم يقدرون مني ذلك، لذلك يردون لي الأمر في صورة الأداء الجيد، ولكن إذا لم أكن عادلة، أو حتى اعتبروني غير عادلة، فستنهمر المشاكل!"

تقول جوان دروا: "الذي سياسة قديمة لتأنيب العامل على انفراد. ولكن عند المدح، فأقوم به بصورة عامة. فجميع العاملين في حاجة إلى الكرامة ويسعون إليها، وأنا أمنحهم إياها، وفي المقابل أحصل على ما أريد!"

التفاوض مع الزملاء

إذا اكتشفت ما يريده زملاؤك واستطعت أن تمكنهم من الحصول عليه، فمن المحتمل أنك ستتمتع بعلاقة زملاء رائعة. قد يحاولون إضعاف مكانتك أو تشويه صورتك إذا رأوا أنك تمثل تهديداً بالنسبة إليهم. فما يريده زملاؤك منك هو أمر بسيط وهو أن لا تحقر من شأنهم أو تهدد بقاءهم في وظائفهم أو تحاول العبث بالمعايير. وأفضل نصيحة هنا هي أن تكون سنداً؛ لا تثر انتباههم إليك بصورة نسبية ولا تحاول التباهي أمامهم. وذلك لأن الجميع لا يهتم إلا بتقدمه الشخصي. وستجد التقدير من زملائك على قدر ما تساعدهم في تحقيق ما يرغبون فيه وإشراكهم معك في الأفكار الجيدة.

خطة اللعبة

يتفاوض الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء وهم يضعون خطة للأمر الذي يتفاوضون عليه في أذهانهم وهو يمثل بالنسبة لهم لعبة. ويبدو في بعض الأحيان من الوهلة الأولى أنهم منوا بالخسارة، ليتبين في النهاية أنهم هم الرابحين. ولا يكون دائماً الربح الذي يحصلون عليه هو الذي كانوا يسعون إليه فعلاً. لذلك يتسم الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء بقدرتهم على الشعور بالنصر بغض النظر عن الشيء الذي ربحوه.

ويقوم الأشخاص ذوي التفكير البناء بما يتحتم عليهم القيام به حتى يحققوا الأهداف التي وضعوها لعملية التفاوض.

تدريب

نورد فيما يلي بعض المواقف التي تتطلب التفاوض، فما التكتيكات التي توصي بها في كل موقف من المواقف التالية؟

- بينما تسافر أنت ورئيسك إلى حضور اجتماع، يطلب منك أن تخبره بكل صدق عن فكرتك عنه، وهو يؤكد أنه لن يكن لك أية ضغينة لك مهما تقول، فكل ما يطلبه هو رأيك الصادق، في الوقت الذي تظن فيه أنه يفرط في حضور الاجتماعات، فهل ينبغي أن تطلعه على ذلك؟
- يريد زميلك أن يحظى بالتقدير في مقابل صفقة البيع التي أتممتها، ويزعم أمام رئيس عملك أنه هو الذي أتمها.
- تحاول أن تهزم منافسك من خلال إتمام صفقة، ولكن كان لدى المؤسسة المنافسة خبرة أكبر في مثل هذه المشاريع، فما العامل الذي يمنحك الأفضلية، وما الآلية التي ستتبعها في استخدامه؟
- تأمل أن تحصل على ترقية، في حين أنك تفتقد إلى رؤية كافية لدورك الحالي، فما الذي يمكنك القيام به للحصول على تقدير أكبر.

الفصل السادس عشر

تقديم العروض الفعالة

لا شك أن إدارة النفس في أي عرض يتم تقديمه هو العامل الأكثر أهمية، بل في الواقع ليس الموت هو أكثر المخاوف التي تقلق راحة البشر، بل التحدث إلى جمهور. ولكن تمنحك منهجية التفكير البناء، خاصةً أسلوب التنويم المغناطيسي الذاتي، الذي تناولته في السابق، بكل ما أنت في حاجة إليه لتعرف كيف تسيطر على نفسك عندما تقوم بأي عرض تقديمي.

فما أوشك أن أتناوله الآن عن التحكم في المادة العلمية والجمهور المنصت إليك، سوف يمنحك المزيد من الثقة بالنفس، ويدفعك إلى أن تكون مقدمًا فعالاً، هذا إذا لم تكن أصبحت كذلك بالفعل، بغض النظر عن الموقف الذي تمر به.

عناصر التحكم للنجاح في العروض التقديمية الفعالة

١ - التحكم في النفس

٢ - التحكم في المادة العلمية

٣ - التحكم في الجمهور

التحكم في النفس عبر التفكير الفعال

ما وصلنا إليه من أفكار في هذا الكتاب حتى الآن فيه من الكفاية ما يساعدك على التحكم في نفسك، وهو ما يقودك على تقديم عرض تقديمي يتسم بالنجاح. استخدم الصورة الذهنية الداخلية حتى تمنح نفسك سلامًا واطمئنانًا داخليًا. والجأ إلى التنويم المغناطيسي الذاتي السريع لتهيئ نفسك قبل الشروع في العرض التقديمي. واتبع الإرشادات التي قدمناها عندما تناولنا الحزم والثقة بالنفس وخوض المجازفات.

بعض الإرشادات العامة والأفكار البناءة المناسبة لتقديم العروض

١ - لن ينتابك قلق عارم بما يفكر فيه الأشخاص (أو الجمهور) عنك إذا علمت أنهم نادراً ما يفكرون فيك.

٢ - لا تشعر بالقلق حيال الأمور الصغيرة (الخطاب الذي تلقيه). ملحوظة، جميع الأمور التي تقع في إطار العرض التقديمي ما هي إلا أمور صغيرة.

٣ - سوف يعاملك الجمهور بالطريقة التي تعلمهم بها كيفية معاملتك.

٤ - ضع في ذهنك أنك تود تقديم عرض رائع، ولكن ليس عرض مثالي.

٥ - ضع في ذهنك أن هذا العرض سوف يمسي من الماضي بعد أن ينتهي.

٦ - ضع في ذهنك أن الأفضل لم يأت بعد.

٧ - ضع في ذهنك أن هؤلاء الأشخاص يحبونك.

٨ - ضع في ذهنك أنك تمنح هذا الجمهور هدايا بالعرض الذي تقدمه.

٩ - ضع في ذهنك أن إلقاء خطاب عظيم هو أمر مفضل إليك، ولكنك لست في حاجة ماسة له.

١٠ - ضع في ذهنك أن هذا الخطاب ما هو إلا مشروع تعمل عليه، وليس مشكلة.

١١ - كن واقعيا بشأن أهداف ونجاح هذا الخطاب، فلا يقتصر الأمر عندك على التفكير المنطقي.

١٢ - ضع في ذهنك أنه ليس أنت على حقيقتك الذي يخضع لحكم المستمعين أثناء إلقائك للخطاب، وإنما صورتك التي انطبعت لديهم.

١٣ - التحدث إلى جمهور ما هو إلا لعبة، ولا هدف من اللعبة إلا الفوز فيها.

١٤ - ضع في ذهنك أنك قمت بهذا من قبل، لذا يمكنك أن تقوم به مجدداً.

١٥ - عدل طبقة صوتك بحيث تكون مدوية، لأنها تضفي عليك مزيداً من الاحترام.

١٦ - استخدم لغة الجسد التي توحي بالثقة بالنفس، واخلق إحساسا لديهم بحضورك الطاغي.

١٧ - استعد للنجاح.

١٨ - ابعث لدى الحضور جواً من الدفء.

التحكم في المادة العلمية

حتى يمكنك أن تتحكم في الموضوع الذي تتناوله في العرض، يتحتم أن تكون على دراية بكيفية تجزئته وتنظيمه بحيث يدرك الجمهور الرسالة التي توجهها له وينبهر بها تماماً. فهذا هو النطاق الذي تطبق فيه قاعدة التبسيط الثلاثية بشكل فعلي.

قاعدة التبسيط الثلاثية

من اليسير على الجمهور أن يقرأ قائمة تسرد عدة أمور، ولكن عندما تحدثه بهذه القائمة، فمن غير الممكن أن تتوقع أن يتذكر الجمهور القائمة المليئة بعدة أمور مختلفة.

لذا لا تجعل أية قائمة تتجاوز نقاطها عن ثلاث، وهو ما أطلق عليه "قاعدة التبسيط الثلاثية".

يمكنك أن ترى القاعدة الثلاثية تنطبق على النقاط التالية:

- فوق المعدل، المعدل، تحت المعدل
- الطويل، المتوسط، القصير
- الماضي، الحاضر، المستقبل
- التنفيذي، القضائي، التشريعي
- بالبساطة التي ينطوي عليها وضع النقاط في أ وب وجـ
- البداية، المنتصف، النهاية
- جيد، متوسط، ضعيف

تطبق أيضاً القاعدة الثلاثية عند تعلم كيفية تقديم عروض فعالة، وسوف أتناول المواضيع التالية كلما تطرقنا إلى أي منها.

> تنحصر أهداف كل الخطابات في ثلاثة أهداف: الإقناع والإطلاع والتسلية.

لا يخرج هدف من أهداف العروض التقديمية عن أحد هذه الأهداف أو أكثر، فإذا أمكنك أن تجمع بينها جميعها، فلا شك أن النجاح سيكتب للعرض التقديمي.

وننوه مرة أخرى، على أنه يتحتم أن لا تغمر الجمهور بكثير من التفاصيل، والتزم بقدر الإمكان بالقاعدة الثلاثية، ولا تطرح أبداً قائمة مفرطة تحتوي على ١٠ أو ٢٠ بنداً أو أكثر في أي عرض تقديمي تتولاه.

معلومات إضافية

- دون جميع الأفكار التي تبدر إلى ذهنك على ورقة بخط يدك والتي تتعلق بالموضوع الذي اخترته لتطرحه في العرض التقديمي.
- اختر بعد ذلك خمس أفكار، وقم بترتيبها في صورة منظمة، كأن يتم ترتيبها من الناحية الزمنية أو من المقدمة ثم المنتصف ثم الخاتمة، أو من الأكبر فالمتوسط فالأصغر.

وحتى يمكنك إعداد المادة التي ستطرحها في العرض، اتبع الإجراء التالي:

أولاً أخبرهم بما سوف تطلعهم عليه في العرض التقديمي، ولكن لا تتطرق إلى جميع النقاط وإنما ألقي نظرة سريعة - بما يكفي لتثير لديهم الفضول لسماع الموضوع. وقم بإعداد افتتاحية تجذب انتباههم، وفكر في وضع فكرة أساسية تلعب دور محور الموضوع، واستخدم عوامل بصرية مناسبة أثناء طرح الموضوع، وبعد أن تنتهي من طرحه بالكامل، قم بتلخيص ما عرضته ولكن ليقتصر هذا على القليل من النقاط الأساسية التي طرحتها، وليس جميعها. واجعل عبارة الخاتمة مرتبطة بمدار الحديث (العنوان).

ونظم حديثك بالشكل التالي:

١ - أطلعهم أولاً بما ستطرحه في العرض التقديمي.

٢ - ثم أطلعهم بالمادة العلمية التي تريد أن تطرحها.

٣ - ثم قم بتغطية جميع النقاط التي طرحتها في الموضوع بأن تخبرهم بها.

اعتبر نفسك مرشداً سياحياً تقود مجموعة من السائحين عبر رحلة شيقة. فافتتح الموضوع بتمهيد قصير عما تريد أن تطلعهم به، تقدم من خلاله خريطةً للطريق الذي ستأخذهم عبره، حتى يكون لديهم مفهوماً للمكان الذي ستتطرق إليه. ثم ادخل في رحلة العرض التقديمي موضحاً المشاهد كلما مررت على أحدها. وفي نهاية الرحلة، استرجع القليل من النقاط الرئيسية، حتى يغادروا وقد طبعت بصمة جميلة عليهم.

بعض النقاط المتعلقة بالأدوات البصرية

١ - استخدم الأدوات البصرية الواضحة، ولا تعمل على تعقيدها، واحرص على أن يكون لديك ثلاث أفكار على أقصى تقدير على كل لوحة عرض.

٢ - لا توجه كلامك نحو الأداة البصرية، ولكن نحو الجمهور.

٣ - قم بالعرض باستخدام الأدوات البصرية قبل أن تتطرق إلى صلب النقطة التي تتناولها.

إدارة الجمهور

ذكر نفسك بأن الجمهور يريدك فعلاً أن تؤدي بشكل جيد، كما ينبغي أن تذكر نفسك بأن الجمهور يصل إلى مرحلة الإرهاق حتى مع أفضل الخطباء، لذا فمن الأفضل أن تتركهم وهم يريدون منك أن تواصل الحديث معهم ولو قليلاً بدلاً من أن يكون عرضك مفرط الطول.

فإذا كان هناك من ضايقك بكثرة الأسئلة والتحديات، فلا تلجأ إلى لغة السخرية أو يضيق صدرك سريعًا، حتى لو كان الحق إلى جانبك، فاللجوء إلى مثل هذه الاستجابات السلبية لن يتسم بالفاعلية. لذلك اتسم برباطة الجأش وأظهر لهم قدرتك على الاحتمال.

أقوم في العروض التقديمية الطويلة باستخدام مجموعات ثنائية أو ثلاثية من الجمهور أو حتى أنظم مجموعة كبيرة منهم واستخدمهم حتى أحرص على انخراط الجمهور معي في العرض. فالجأ إلى هذا الأسلوب، فإذا كنت تقوم بعرض تقديمي طويل، ابتكر نشاط يدفع الجمهور إلى ترك مقاعدهم ومشاركتك في فعاليات العرض الذي تقدمه.

مشاركة الجمهور

اطلب على سبيل المثال من الجمهور أن يصنف مستوى الثقة في الجنس البشري على مقياس يبدأ من واحد وينتهي عند أربعة. وبعد أن يقوموا بتصنيفهم الخاص، اجعل كل مجموعة اختارت رقم تذهب إلى أحد أركان الحجرة الذي يتناسب مع مستوى الثقة الذي اختاره للجنس البشري، وفي هذا الجزء من الحجرة سوف يقابلون الأشخاص الذين اختاروا مستوى الثقة نفسه في الجنس البشري. ثم اطلب منهم أن يتوزعوا أزواجًا ويتحدثون عن معنى الثقة بالنسبة إليهم، والسبب الذي دعاهم إلى اختيار هذا التصنيف بعينه. وبعد هذا التدريب، اطلب منهم العودة إلى كراسيهم وابدأ في نقاش عام يتناول الثقة، أو أي موضوع آخر قررت وضع تصنيف له.

معلومات خاصة بالتحكم في الجمهور

١ لا تقصر نظرك على اتجاه معين في قاعة العرض التقديمي وإنما حاول توزيعه على أكبر عدد من الجمهور الموجود.

٢ خالط بعض الجمهور لتمنحهم إحساساً بالدفء تجاهك.

٣ تحرك قليلاً وأنت تتحدث، ولكن ليس إلى الحد الذي يؤدي إلى تشتت الانتباه، ولكن في الوقت نفسه لا تجعل نفسك حبيساً للمنصة التي تتحدث منها.

٤ افترض أنك أتيت بهدايا تحملها للجمهور. وابحث عن وجه أو أكثر من الأوجه الودودة واستجب لتعبيرات وجهها.

٥ - اشعر بأن أفراد الجمهور ضيوف لديك في منزلك، فوفر لهم الراحة اللازمة.

٦ لا تسهب في الحديث، فحاول قدر الإمكان أن تفصل حديثك بفترات تقوم فيها بالمشاركة مع المجموعات أو طرح الأسئلة والإجابات أو تقسيم الجمهور إلى مجموعات ثنائية أو ثلاثية، وما إلى ذلك.

العناصر الثلاثة للخطب العامة

١ - اتسم بالتشويق.

٢ - التزم بالإيجاز.

٣ - تكلم وأنت جالس.

الفصل السابع عشر
وقفة أخيرة مع التأثير الفعال على الآخرين

التكرار كما تعلم هو مصدر تعلم المهارات، وكما ذكرت مراراً في هذا الجزء من الكتاب، يوجد فرق دقيق ولكن غاية في الأهمية بين التأثير والسيطرة، لذلك نجد أن الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء اكتسبوا مهارة التأثير على الآخرين وتميزوا فيها حتى يمكنهم الارتقاء في عالم الشركات. فالفكرة البناءة الوحيدة التي تثمر نجاحاً كبيراً في حياتهم المهنية هي: "التأثير على الآخرين، وعدم اللجوء إلى السيطرة عليهم."

سنناقش الآن الفرق بين التأثير والسيطرة بمزيد من التفصيل.

الفرق بين التأثير والسيطرة

تقول "لوريتا ريس" وهي إحدى عملائي: "اعتاد أحد رجال المبيعات العاملين تحت إشرافي التأخر في حضور الاجتماعات في مواعيدها، فاستدعيته، وبدلاً من توجيه اللوم له، وضحت له بأنه يسيء إلى نفسه وإلى الشركة. أنا بالتأكيد لدي من السلطة ما يمكنني من التأثير عليه حتى يلتزم بالمواعيد المحددة، ولكن كان كل ما علي فعله هو أن أوضح له حقائق الموقف، وأدعه يكتشف ما يترتب على ذلك بنفسه."

يتيح الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء، مساحة كافية للعاملين تحت إمرتهم لتدبير أمور حياتهم بأنفسهم، من الوقوع في الأخطاء، أو تحقيق النجاح. ولديهم قناعة راسخة بأن لا شأن لهم بما يدور في خلد الآخرين من أفكار عملوا على اختيارها بأنفسهم، فكل شخص لديه مطلق الحرية في اختيار الأفكار التي يريدها بغض النظر عن الظرف أو الحدث القائم أثناء اختيار الأفكار. لذا يتحمل هؤلاء تبعات ما ينتابهم من مشاعر وما ينتهجون من سلوكيات. كما أن ذوي التفكير البناء على دراية تامة بأنه لا سبيل على الإطلاق للسيطرة على الآخرين، باستثناء القوة البدنية، فلا يمكن لفرد أيًا كان السيطرة على ما يختاره شخص آخر من أفكار، وإنما أقصى ما يمكن تحقيقه هو التأثير على ما يختاره من أفكار، ولكن يقع الاختيار النهائي في حوزة الشخص الذي يختار الأفكار.

موقف: يعتقد رئيسك في العمل أنك لا تبذل قصارى جهدك في العمل، ويخبرك بخيبة أمله فيك.

فكرة للملف الخاص بك (اختر واحدة)

- **فكرة هدامة:**

لقد أصابني الهم والحزن، أعتقد أنني المسئول عن شعوره بخيبة الأمل، أنا أحتقر نفسي.

- **فكرة بناءة:**

أقدر شعوره بخيبة الأمل، فهو المسئول عن رأيه، ولكني أعرف أنني أبذل قصارى جهدي في العمل. ولكني لا أسيطر ولا يمكنني السيطرة على ما يختار من أفكار عني. فأنا لست مسئولاً عن اختياراته أكثر مما هو مسئول عن اختياراتي. ولكني، بالرغم من ذلك، سوف أستخدم بعض تكتيكات التأثير الفعالة التي قد تعكس لديه انطباعًا جيدًا عني وعن جودة عملي.

الفرق بين الحافز الداخلي والحافز الخارجي

يتبع الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء أسلوب الحافز الداخلي في تحفيز العاملين لديهم (وهو ما يختلف عن الحافز الخارجي). فالحافز الداخلي هو الذي يبعث داخل الفرد اهتمامًا شخصيًا بأحد المشاريع أو نجاح إحدى الشركات أو حتى فكرة، مما يولد بداخله حس بالملكية والفخر إذا ساهم في تطور أو إعداد عمل ما في إطار هذه الأمور أو ما كان على شاكلتها. وهو ما يختلف عن إكراه الفرد على القيام بأمر ما، أو بمعنى أصح اتباع أسلوب الحافز الخارجي أو ما يسمى بحافز الإجبار، أي: "قم بهذا الأمر لأني أمرتك به." لا خلاف على أن كلا الأسلوبين يحققان الهدف المنشود وهو إتمام العمل، ولكن نجد أن العامل الذي اتبع معه أسلوب الحافز الداخلي يحوله إلى عامل يتسم بالمبادرة والفاعلية، وهو ما يثمر في النهاية عاملاً يشعر بالفخر والولاء للأمر الذي يقوم به.

بالإضافة إلى ذلك، يبقى تأثير الحافز الداخلي لفترة أطول بكثير من الحافز المفروض على الشخص من الخارج. ويمكننا أن ندفع غيرنا للقيام بأمور معينة، ولكن لا يتأتى هذا إلا من خلال توفير الحرية الكافية لهؤلاء لاتباع أساليبهم الخاصة، وهو ما سيؤدي في النهاية إلى أن يكونوا أشخاصاً مبادرين، تدوم إسهاماتهم لأمد طويل.

موقف: تريد من أحد أفراد الطاقم لديك أن يتحلى بروح المبادرة بشكل أكبر.

فكرة للملف الخاص بك (اختر واحدة)

• فكرة هدامة:

"استمر في العمل، فلدينا عمل كثير يجب إتمامه، فإذا لم تحسن من عملك، فسوف تترك هذا العمل."

• فكرة بناءة:

سوف ألجأ إلى التأثير وليس السيطرة، وهناك العشرات من الأساليب المتاحة لي والتي يمكنني من خلالها التأثير عليه: كأن أضع أمامه قدوة حسنة، أو أعمل على تعزيزه بشكل إيجابي أو أن أعبر له عن تقديري أو أن أتيح له الفرصة لأن يجرب ويقع في الخطأ، وما إلى ذلك. كما أنني سأجعله يشترك في المشروع في بدايته.

يعتبر الأشخاص الذين يفكرون تفكيراً بناءً نموذجًا جيدًا، فهم يهيئون بيئة ثرية يمكن للعاملين فيها أن يبادروا بأفكار إبداعية. ولأنهم يكنون الاحترام الحقيقي للعاملين لديهم، يكون رد فعل العاملين بالمثل. ويدرك الأشخاص ذوي التفكير البناء أنه لا يمكنهم أن يضمنوا بشكل تام بأنهم سيسترجعون كل ما يمنحوه. فهم لا يطالبون بالاحترام، ولكنهم يكتسبونه بكل بساطة مما يحقق أهدافهم.

يقول "كايه فاسكي" وهو أحد الأشخاص الذين يتسمون بالتفكير البناء: "بغض النظر عن مستوى الإقناع الذي أطرحه والصياغة التي أعرض بها مسألتي، فليس هناك ما يضمن على الإطلاق قبول أفكاري من قبل أشخاص آخرين. لذلك أقدم مسألتي ببلاغة وصياغة جيدة بقدر الإمكان، ولكن الباقي يقع على الشخص الآخر."

التمتع بإيمان راسخ بأنك شخص ناجح في عملك

قبل أن يصل كل من الرئيس التنفيذي ورئيس الشركة والمدير إلى مناصبهم تلك، كانوا في بادئ الأمر يقنعون غيرهم بأن أفكارهم جديرة بالاهتمام ومدرة للربح. ولكن لم يقتصر الإقناع على الشخص الذي يتحدثون إليه وإنما المؤسسة بأسرها التي يعملون بها.

فعلى سبيل المثال، فهم يعتبرون أنفسهم أشخاصًا ناجحين في مجال ما قبل أن يحققوا نجاحهم في هذا المجال بفترة طويلة. فهم يستغلون أفكارهم القوية استغلالاً جيداً، وينصتون إلى غيرهم ويستجيبون إليهم بمشاعرهم، ويتحدثون بلهجة منضبطة ويستخدمون كتابات موجزة للتأثير على غيرهم بفاعلية.

موقف: طلب منك أن تحضر اجتماعًا في قسم آخر مزمع عقده في الأسبوع القادم.

فكرة للنك الخاص (اختر واحدة)

- **الفكرة الهدامة:**

الانطباعات الأولية لا تمثل أهمية بشكل خاص.

- **الفكرة البناءة:**

تعد الانطباعات الأولية ذات تأثير قوي للغاية، بل إن لها تأثيراً لا يقدره الكثير.

لذلك سأبذل قصارى جهدي حتى أجعل الانطباع الأولي على أفضل ما يكون، فهنا تكمن مصلحتي، وكل ما أحتاجه هو أن أعرف أي نوع من الانطباعات التي سوف أستفيد بها بأكبر قدر في مثل هذه المواقف، ثم أبدأ في عكسه عليهم.

كما ذكرنا آنفًا، تتسم الانطباعات الأولية بتأثير كبير، بحيث يكون أغلب الوقت الذي يمضي بعد الانطباع الأولي يستخدم إما لتأييده أو دحضه. بالطبع هذا يعد ظلمًا للأشخاص الذين يعكسون انطباعات أولية لا تمثل حقيقتهم. ولكن الأشخاص الذين يستغلون التفكير البناء يمكنهم أن يستغلوا الانطباعات الأولية لتحقيق مميزات كبيرة لأنفسهم.

يطيب لكثير منا أن يؤمن بأننا أشخاص يتسمون بالحكمة والحصافة، لذا لن نلقي بالاً كثيراً إلى انطباعاتنا الأولية عن الآخرين. ولكن على العكس من هذا، فإن انطباعاتنا الأولية تدمغ في عقلنا الباطن، حتى ولو حاولنا أن نحول دون هذا. حتى إذا كنا نحاول أن نكبح حكمنا النهائي عن شخص ما قابلناه للتو، وسوف يعتمد هذا الحكم النهائي على انطباعاتنا الأولية سواء أكانت صحيحة أم لا. والأشخاص الذين يدبرون تفكيرهم البناء على دراية بهذا، ويتبنون سياسة أن يأخذوا أية صورة تظهر أمامهم بمحمل الجد. فهم يعرفون أن النجاح سيكون أسهل في تحقيقه فيما بعد بالنسبة إليهم، إذا تمت البداية بشكل جيد.

صورة العمل - التأثير ليس ضرورة وإنما خيار

يقول "فران مورجان" وهو من ذوي التفكير البناء: "اكتشفت بعد الانطباع الأولي اللائق الذي عكسته، أنه يمكنني أن أريح بالي وأقوم بعد ذلك بالأمور بأسلوبي الخاص وبأقل قدر من المشاحنات. ولكن إذا لم أكن قد عكست هذا الانطباع الجيد، لتطلب مني هذا فترة كبيرة من الوقت وقدر هائل من الجهد لتصحيح هذه البداية غير الموفقة. بل وفي بعض الأحيان يستغرق الأمر فترة طويلة للغاية حتى يمكن للشخص التغاضي عن خطأ مثل الانطباع الأولي، ولكن الأخطاء التي ارتكبتها بعد أن عكست انطباعًا جيدًا عني يتم التغاضي عنها".

يقول "جيمس إدواردز": "إذا كان الذهاب إلى الاجتماع وعلى وجهي ابتسامة عريضة، مرتدياً ربطة عنق وحلة رائعة، يسفر في النهاية عن ربح ما، وهو ما يحدث في مجالي (البنوك)، فإني سأقوم به بلا شك".

بناءً على بعض الأبحاث التي تناولت "انطباع العاملين في مجال الأعمال" في الولايات المتحدة الأمريكية، تتسم البدل ذات اللون الأزرق المتوسط بأكبر مستوى قبول بين شرائح العاملين العاديين في القطاعات الاجتماعية والاقتصادية. بالطبع يتوقف هذا على ثقافة الشركة ونوع العمل وحتى الدولة التي تقع فيها هذه الشركة. ولكن طالما أن من الممكن أن تصنع درجة لون بدلة أحد الأشخاص فارقًا، وحيث إن الأشخاص الذين ينتهجون التفكير الإيجابي يتسمون بالنشاط الذي يولد لديهم الرغبة في التأثير على غيرهم، فهم يقومون بدراسة الأمر الذي يتسم بأكبر قدر من التأثير الإيجابي. ثم إذا كان من المنطقي بالنسبة لهم القيام بهذا، يتوقفون مع أنفسهم لوهلة ويختارون الأفكار التي تسمح لهم بالقيام بهذا. قد يقول أشخاص آخرون أقل فاعلية ونجاحًا من الناحية المهنية من الأشخاص الذين يفكرون تفكيراً بناءً: "لا

تهمني أمور المظهر هذه، أنا أرتدي الملابس التي أريدها، وإذا لم يحب العالم هذا، فهذه شأن العالم وليس شأني." ولكن يتسم المديرون الذين ينتهجون التفكير البناء باستعدادهم بقبول تسويات مع المبادئ التي لا تمثل بالنسبة لهم أمراً مسلماً به لا يمكن التساهل فيه.

يقول أحد الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء وهو "دون هيث": "لا أعبأ بالقلق على ما يؤدي إلى التهاون بحياتي، لأنني أتهاون بنوع الملابس التي أرتديها. أنا بكل تأكيد أدرك أن هذا الزي ما هو إلا مظهر سطحي عندما تنظر إلى الصورة الأوسع. ولكني أجد سهولة جمة في ممارسة لعبة المظهر هذه. ولأني أقدر هذه الصورة الأوسع، لا أضيع وقتي على الإطلاق في الإصرار على أن أرتدي ما يناسب شخصيتي بدلاً من أن أرتدي ما يؤثر على الآخرين كما أريد."

موقف: أمر من الإدارة العليا: "بدءاً من الأسبوع القادم، يلتزم طاقم المبيعات بارتداء القمصان وربطات العنق والبدِل، أو الجونلات بالنسبة للإناث."

فكرة للفك الخاص (اختر واحدة)

- **فكرة بناءة:**

ما أرتديه لا يدل على شخصيتي، ولكني أعرف أن الطريقة التي أرتدي بها ملابسي تؤثر على الآخرين. يمكنني أن أرتدي بكل سهولة القميص بدون ربطة عنقها أو بها، إذا اخترت القيام بهذا، وأنا اختار القيام بهذا.

- **فكرة هدامة:**

إلا أنا، لست أنا من يظهر في صورة ليست له، وأنا على يقين تام من أنني محق.

انتبه لما يأتي، مع الحرص في الوقت نفسه على الأمور الأخرى التي تناولناها من قبل والخاصة بالأشخاص الذين يتسمون بالتفكير البناء، فهم ليسوا في حاجة إلى التأثير على الآخرين، وإنما يؤثرون على شخص آخر في إطار خيار مفضل بالنسبة لهم. فهم يؤثرون من منطلق الاختيار وليس الحاجة.

يمتاز الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء من منطلق نجاحهم في التأثير على غيرهم، بقدرتهم على قراءة لغة الجسد. فهم يتسمون بالحساسية لما يفكر ويشعر به غيرهم من الأشخاص، ولكنهم لا ينهمكون بشكل تام فيما يفكر به غيرهم بحيث يفسد الآخرون يومهم. ومن خلال استخدام مزيج بارع من الأحاديث القصيرة وقدرات الكشف عن الذات والإنصات المثمر وخوض المجازفات والانفتاح، يقومون بكل ما يتطلبه الأمر حتى يؤثرون بشكل بناء على الآخرين. بل إنهم في بعض الأحيان يسدون إليهم النصائح.

التدريب كوسيلة من وسائل التأثير

نورد هنا بعض الخطوط الإرشادية لاستخدام التفكير البناء في تدريب الآخرين بشكل مؤثر.

تدريب

إجراءات التدريب وإسداء النصح الفعالة

١ اطلب من الشخص الذي سيتلقى منك التدريب (أي طالب النصيحة) أن يصف مشكلته بأكبر قدر من الوضوح لمدة ١٠ دقائق تقريباً. ساعده في شرح الموقف له باستخدام الرسوم البيانية وتأدية الأدوار والمخططات البيانية أو وسيلة توضيح أخرى.

٢ - ساعد الشخص الذي يطلب نصيحتك في اكتشاف الأمور الآتية:

- الأمور التي يمكنه تغييرها الخاصة بالمشكلة

(ملحوظة: يمكن لأي شخص أن يغير من موقفه الخاص)

- الأمور التي لا يمكنه تغييرها

(ملحوظة: إذا كان هناك شيء لا يمكن تغييره، فيمكنك أن تساعد الشخص الذي يطلب النصيحة في الحزن على هذه الحقيقة أن يمر عبر مراحل الحزن من الإنكار والمساومة والغضب والاكتئاب. ثم يصل في النهاية إلى مستوى صحي من القبول بالواقع.)

- قم بإعداد خطة عمل تتكون من ثلاث خطوات بالمشاركة مع الشخص الذي يطلب النصيحة (تكون مدونة، ويصاحبها تاريخ البداية.)

تاريخ البداية: ____________

١ - ____________________________

٢ - ____________________________

٣ - ____________________________

التأثير بالإنصات

يطرح الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء على أنفسهم هذا السؤال: "هل يستحق ما يقال لي الآن الإصغاء إليه، أم ينبغي أن لا أعيره أي أذان؟" لكننا نجد الأشخاص الذين هم على درجة أقل منهم في التفكير البناء ينصتون غالبًا لكل ما يقال دون هذا التمييز، لذلك نجدهم ينصتون غالبًا إلى الأمور غير المناسبة أو الأشخاص غير المناسبين في الوقت والزمان غير المناسبين. وقد يعكس الإصغاء إلى الشخص غير المناسب أو المواضيع غير المناسبة أو ما لا يستحق الإصغاء إليه من البداية تأثيرًا هدامًا عليك. فعلى سبيل المثال نجد شخص يدعى "بيت بايرز" والذي يتسم بتفكيره الهدام، ينصت إلى جملة نصائح أسداها له زملاؤه في العمل، والخاصة بدوره في مشروع الشركة الجديد. فيذكر "بيت" نفسه بهذا الأمر قائلاً "لقد قال لي أصدقائي أنه كان علي أن أحُدّ من توسع الشركة." ولكن أصدقاء "بيت" لم يكونوا محقين. فالمشروع أثبت نجاحه في النهاية، وتخلى المسكين عن هذا المشروع بطريقة أوحت بضعف خبرته. فإذا كان استجاب لحدسه من البداية، وليس لرأي أصدقائه المزعومين، لحاز على الإعجاب في النهاية. ومع احترامي لمشاعره، لكان من الممكن لتكتيكاته المجازفة أن تؤدي إلى تحقيق أرباح هائلة، ليس فقط لنفسه، وإنما لشركته أيضًا.

في المقابل نجد "لورا برنز" التي تتسم بتفكيرها البناء، تمارس ما يسمى بإنصات القوة، فهي تصنف المرات التي ينفع فيها الإنصات إلى الآخرين، وتلك التي لا ينفع فيها ذلك. فنجدها تثق في أرائها الخاصة إلى حد كبير أكثر مما يثق "بيت بايرز" في آرائه. وعلى هذا الأساس، عندما نصحها رئيسها في العمل أن تتجنب إشعال صراعات مع منافسيهم في السوق، رفضت الإنصات إليه، ووضحت موقفها قائلة "أنا مقتنعة بأن اتجاهاتي الحالية لا زالت فعالة" واضعة وظيفتها بذلك على المحك. كانت "لورا" تستمع إلى إيقاعها الداخلي وتقدره، وكانت تعرف بطريقة غريزية أن ما كانت تشعر به له ما يدعمه على أرض الواقع،

لذلك نالت في النهاية أكثر مما كانت تحصل عليه في الماضي. وتعلق على هذا قائلة: "أميل دائماً إلى إسداء النصائح إلى نفسي، وعلى كل حال، لقد اعتدت على هذا الأمر، فأنا على هذا الحال طوال ٤٢ عاماً."

موقف: انفعلت مرووستك المباشرة واضطربت بشدة بسبب جدال رهيب دار بينها وبين زميل لها. فاتصلت بك في ساعة متأخرة من الليل وناشدتك أن تغير مكان مكتبها، وكنت تنصت إليها.

فكرة للملف الخاص بك (اختر واحدة)

• فكرة هدامة:

استمع فقط إلى مضمون ما تقوله، فهي منزعجة للغاية. وهذا أمر مريع، ينبغي أن لا تتصل بي في منزلي مرةً أخرى، خاصةً في مثل هذه الساعة المتأخرة.

• فكرة بناءة:

أنصت لمضمون ما تقول ولمشاعرها. أستطيع أن أقدر انزعاجها، فهي شديدة الانزعاج الآن، ومن الممكن أن أستمع في الأساس إلى مشاعرها، ولكن ليس مضمون ما تقول في هذه اللحظة. ولكن إذا كانت لا زالت تريد تغيير مكان مكتبها، فيمكنني ساعتها أن أنصت إلى المضمون.

ينصت الأشخاص الذين يتسمون بالتفكير البناء بناءً على طبيعة الموقف، فهم لا ينصتون بالقدر نفسه في جميع المواقف. فعندما يتطلب الموقف الإنصات إلى المضمون، يقومون بذلك، أما إذا كان الموقف يتطلب الإنصات إلى المشاعر، فهم يقومون بذلك أيضاً. وعندما يتطلب الموقف كلاهما ينصتون لكلاهما.

عندما التقى طبيب نفسي أضناه التعب صدفةً بصديق له شديد الهدوء يوحي مظهره بأنه يتمتع بصحة جيدة، وكان قد عرفه منذ ٢٥ سنة. وكان قد التحق كلاهما بكلية الطب نفسها، ودرسا علم النفس بعد ذلك أيضاً معاً. فقال الطبيب النفسي لصديقه "حسناً، أهلاً بك يا

دكتور "مارتين"، يبدو مظهرك رائعًا، لم تمسك التجاعيد حتى الآن، تبدو وكأن حياتك كانت يسيرة للغاية. انظر إلي: لقد أصبحت حطامًا أمضه التعب، فعملي يقتلني إرهاقًا. طوال هذه السنوات، كنت أستمع يوميًا لشكاوى ومشاكل جميع مرضاي المتفاقمة. إن هذا يقتلني فعلاً، ولكنك مختلف تمامًا يا "مارتين"، فأنت تبدو رائعًا. ألم يغيرك عملك؟ ألم يستنزف إنصاتك لجميع مشاكل مرضاك كل طاقتك؟ ما سرك في ذلك؟"

رد عليه الطبيب النفسي الآخر - دكتور "مارتين" - والابتسامة تعلو وجهه، قائلاً "ومن قال لك أني أنصت؟" بالطبع هذه إجابة مبالغ فيها، ولكن المقصود منها واضح. فإذا كان الانتباه إلى ما يقال لا يعود من ورائه شيء، لا ينصت إليه الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء حتى يحافظوا على ذاتهم الداخلية.

يعبر طبيب نفسي آخر عن هذا الأمر بأسلوب مختلف فيقول: "قد يؤدي الإصغاء الشديد في بعض الأحيان إلى إلحاق الضرر بمن تصغون إليه. فعلى سبيل المثال، إذا كان هناك شخص ممل للغاية تنصت إليه بكل جوارحك، فهل أنت صادق بذلك معه؟ بالطبع لا. فإن إنصاتك الشديد يعزز من سلوكه الممل. ففي بعض الأحيان يكون من الصدق أن تتثاءب، هكذا مباشرة في وجه الشخص الممل. فبهذه الطريقة أنت تعطيه ثمرة التقرير التقييمي الصادق."

موقف: يسعى أحد أفراد طاقمك إليك لتساعده عاطفيًا.

فكرة للملف الخاص بك

• **فكرة هدامة:**

أنصت لجميع الأشخاص وجميع الأمور بآذان صاغية.

• **فكرة بناءة:**

يختلف إنصاتي من شخص لشخص ومن موقف لموقف. أنصت أحيانًا للمشاعر، وأحيانًا أخرى للمضمون، وهناك أوقات أخرى أستمع فيها للاستمتاع. أما هذه الحالة فالإنصات يكون للمشاعر.

يتطلب الإنصات إلى المحتوى مهارة تحليلية. فتسمح قدرة التفكير النقدي الحادة التي يتسم بها الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء، بأن يتجنبوا الانخداع بجوهر الحديث. فمثل هؤلاء الأشخاص على دراية بأن الكلمات تميل غالبًا إلى التضليل وليس إلى التوضيح، وأن من النادر أن يبدو الشيء كما هو ظاهر على السطح.

يتطلب الإنصات عقلية تعاطف، وليس تحليلاً نقديًا. فهناك كثير من الأشخاص الذين يعملون في عالم الأعمال لم ينصت إليهم أحد على المستوى العميق. بل إن هناك بعض الأشخاص الذين لم يسمع أحد لوجهات نظرهم طوال حياتهم. ومن المحتمل أن الإنصات إلى المشاعر أكثر صعوبة من الإنصات إلى المضمون. ويركز الأشخاص ذوي التفكير البناء على الإنصات إلى المشاعر، لأن هذا النوع من الإنصات يساعدهم في الاقتراب من غيرهم.

وحتى يمكن للشخص التعامل مع الإنصات، يجب عليه أولاً أن يصاحب ممارسته للإنصات اهتمام صادق، بالإضافة إلى تعاطف دقيق مع الشخص الذي يشاطره الحديث. ويصف "مارتين بوبر" وهو أحد الفلاسفة الشهيرين علاقة الحوار المتبادل بين طرفين التي تعكس الاهتمام الصادق. فمن خلال علاقة الحوار المتبادل بين طرفين - والتي يأتي الحوار من طرف واحد في النقيض منها - يتم إدراك أن الذي ينصت إليه هو إنسان. فهذه العلاقة المتبادلة تعتبر حدثًا فريداً من نوعه، حيث يتقابل بشريان من منظور الأبدية في لحظة معينة من الوقت. وتتطلب علاقة الحوار المتبادلة أن يهتم بصدق كل طرف من الطرفين بالآخر ويعتبره كشخص فريد في هذه الرحلة القصيرة من الحياة. وقد تكون علاقة الحوار المتبادل مريعة عندما نتذكر في لحظة معينة أن شخصين في رحلة عبر الزمن في لحظة معينة يقتربان من بعضهما البعض ويتشاركان معًا في التواصل. وتسمو علاقة الحوار المتبادل على الاختلافات العرقية والمكانة الاجتماعية وجميع الجوانب الأخرى الأقل أهمية التي يتسم بها البشر جميعًا.

يعد التعاطف الدقيق هو المكون الثاني من الإنصات العميق، ونؤكد هنا على مفهوم الدقة.

فعلى سبيل المثال، افترض أن هناك موظفاً يحاول أن يحكي لك عن أمر يزعجه يخص أحد أبنائه الذي يعاني من المرض. فإذا لم تكن قد عانيت بشكل كاف في الحياة، فسيكون في غاية الصعوبة أن تتعاطف معه بصدق. وجميع المديرين الذين يفكرون تفكيراً بناءً يعرضون أنفسهم لبعض المعاناة، ويجمعون كمية وفيرة من الخبرة عن الألم والكرب اللذين يعدان جزءاً من الحياة. وتسمح تجارب المشاعر الصعبة لهم بأن يحددوا مشاعر غيرهم من الأشخاص الذين يحكون لهم صعوباتهم التي يمرون بها، وهو ما يجعلهم يرتبطون بهم بشكل وثيق.

لا شك بالطبع أن الدقة في التعاطف مع شخص ترغب في مساعدته سيجري عملية جراحية في المخ، تتطلب أن تجري الجراحة نفسها، فما زال من الممكن أن تسترجع من خبرات المعاناة الخاصة بك ما يماثل مشاعر الشخص الذي تنصت إليه الذي ترجح أنه يمر بها!

لا يخلط الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء بين الشفقة والتعاطف عندما ينصتون إلى شخص ما بعمق. ففي الوقت الذي قد تبدو فيه الشفقة أفضل من عدم الاهتمام على الإطلاق، إلا أن التعاطف وليس الشفقة هو ما يحتاج إليه الشخص الذي تنصت إليه. فتجد أن المدير التنفيذي المشفق - على سبيل المثال - يقول " أشعر بالأسى من أجلك يا "جون"، يا لها من خسارة!" في حين أن المدير المتعاطف يقول " أستطيع يا جون أن أشعر إلى حد ما بمعاناتك، فأنا لست في موضعك، ولكن على الأقل يمكنني تقريباً الإحساس بما تشعر به الآن."

عندما يتلقى "جون" الاحترام الذي تنطوي عليه علاقة الحوار المتبادل، فضلاً عن التعاطف الدقيق من المستمع إليه، سيشعر بأن هناك من يدرك معاناته ويهتم بحالته، وسيشعر بأن يد المساعدة قد امتدت إليه؛ في حين أنه لو تلقى الشفقة فقط، يصله إحساس بأن المستمع يعلوه مرتبةً. فالجمل التي تأتي على منوال "يا لك من مسكين" لا تعد أسلوباً بناءً في الإنصات كما هو الحال مع علاقة الحوار المتبادل التي تحمل في طياتها الإنصات الذي ينطوي على معنى التعاطف الدقيق.

موقف: يشتكي إليك أحد العاملين في طاقمك رئيستك على انفراد، ويسبها.

فكرة للفك الخاص (اختر واحدة)

- **فكرة هدامة:**

أحب الاستماع إلى هذا. أطلعني بالمزيد عن هذه الحمقاء (أو) توقف أرجوك. لا يمكنك أن تتحدث عن رئيستنا بهذه الطريقة التي تنم عن عدم الوفاء.

- **فكرة بناءة:**

هذا الشخص يفضي إلي بمشاعره بكل بساطة، سوف أستمع إلى مشاعره التي يمر بها، وأضع في ذهني في الوقت نفسه أن ما يقوله ينبع من انفعالاته. ومن الصحي في بعض الأحيان أن ندع الشخص يشتكي طالما أنه يقوم بهذا بتعقل.

حاول في بعض الأحيان أن تثير بعض التوتر عمدا في مواقف العمل. فكر في القيام ومغادرة المكان عندما يتحدث أحدهم بإفراط. جرب إساءة فهم محتوى أو مشاعر ما يفضي به إليك المتحدث، متعمداً ذلك، إذا كان يمكن القيام بهذا. قم بتحريف ما قاله المتحدث بصورة طفيفة، بأن تنسب بعض الكلمات بشكل متعمد إلى المتحدث. لا تهدف هذه التكتيكات بالطبع إلا إلى الإرباك. ولا يستخدم الأشخاص الذين ينتهجون التفكير البناء حيل دفاعية من هذا النوع إلا في المواقف النادرة عندما يكون الحل المثالي للدفاع هو توجيه الهجوم المناسب.

الإنصات والتجاهل

بالرغم من أن الأشخاص ذوي التفكير البناء يحضرون كثيرا من الاجتماعات، وعادةً ما يقودونها، فلا يعانون أبداً من الملل الذي تتسم به الاجتماعات. ففي مثل هذه الاجتماعات، يتسم المديرون الذين ينتهجون التفكير البناء بقدرتهم على الإنصات لما يقال أو تجاهله حسب ما تقتضي الحاجة. فإذا كان أحد أطفاله يسلك سلوكيات مضطربة، أو كانت زوجته تتذمر من أمر ما، فإنه ينصت جيداً حتى يعرف السبب، ولكنه في الوقت نفسه يتجاهل الضوضاء التي تصدر منهما. فإذا كان هناك عمل خطير في الاجتماع، فإنه ينصت، وإذا كانت السكرتيرة تشتكي بدون مبرر لشكواها، فإنهم يحاولون مرة أخرى اكتشاف الأسباب الحقيقية، ولكنهم يتجاهلون التشويش المفرط.

بالرغم من ذلك، لا يمكن لأحد أن يعرف هذا إذا اعتمد على تعبيرات وجه الشخص الذي ينتهج التفكير البناء أو لغة جسده. فهم يعرفون كيف يخفون مشاعرهم الداخلية، متى كان من المناسب لهم القيام بهذا.

قابلت ذات مرة بروفيسور كان يداعب عندما قال "إذا كنت ترغب في الحصول على درجة الدكتوراه، كل ما يمكنك أن تفعله هو أن تأتي وتجلس في الصف الأمامي وتنظر مباشرة إلى البروفيسور من فترة لأخرى وتومئ برأسك موافقًا على كل ما يقوله."

يحافظ المديرون الذين ينتهجون التفكير البناء على طاقاتهم المحدودة بأن لا ينصتوا إلا للأمور المناسبة فقط. ويؤمن مثل هؤلاء المديرين أن الإنصات المثمر أكثر أهمية من التحدث نفسه، لذا فهم يتسمون برؤى متشابهة عن التحدث، لذلك يزنون كلماتهم دائمًا في إطار العمل.

لا يلجأ الأشخاص الذين يتسمون بالتفكير البناء للحديث إلا عندما يقتضي السياق، فنجدهم يحتفظون أحيانًا بآرائهم لأنفسهم، ولا يبادرون إلى تدوين أي شيء إلا في حدود ضيقة، لأن من وجهة نظرهم هناك بعض الأمور من الأفضل أن تكون طي الكتمان. وبالرغم من أن مثل هؤلاء الأشخاص يحتفظون بمذكرات خاصة، فهم لا يفضلون كتابة مذكرات الشركات التي يعملون بها، ولكن إذا ما اقتضى منهم الأمر كتابتها يدققون فيما تمت كتابته، بل ويراجعون الأخطاء الإملائية والمحتوى بحرص شديد.

خاتمة

يعقد ذوي التفكير البناء أهمية كبيرة على قدرتهم في التأثير على الآخرين، ولكنهم يدركون في الوقت نفسه أنه لا يمكنهم السيطرة على أي شخص آخر. وبالتالي، يلزم أن يكون استخدام مهارات الإنصات والتدريب والاهتمام والتقديم والتفاوض وجميع المهارات الضرورية الأخرى، على أكبر درجة من التأثير على الآخرين. فهم لا يكفون عن الاعتقاد بجدية الحياة، ولكنهم يعتبرون أن العمل والإدارة لعبة - لعبة الهدف منها فوز جميع الأطراف.

تدريبات التأثير

من خلال ما تعرفه عن التأثير، ما الأفكار البناءة التي يمكن تطبيقها على المواقف التالية؟

- لديك رغبة ملحة في أن تتحدث بحزم في اجتماع الشركة عن بعض المسائل المثيرة للجدل.
- طلب منك أن تحضر حفلة في منزل رئيسك في العمل على شرف زميل كنت تكرهه طوال الوقت.
- تشعر بالعصبية بسبب حديث ستجريه مع الطاقم التنفيذي، فمستقبلك بالكامل يعتمد على درجة تميزك في تقديم هذا العرض.


الجزء
الثالث
فارس مصرى 28
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة
ملخص

ملخص

لقد تلقيت جميع الخطوات الأربع لفتح بابين لتوسيع آفاق النجاح الشخصي والمهني.

الخطوة الأولى: السعي الحثيث وراء تحقيق الرضا في الحياة

الخطوة الثانية: انتقاء الأفكار بشكل استباقي والتي من شأنها أن تحقق الرضا في الحياة، ولكن ليس على حساب شخص آخر

الخطوة الثالثة: التقييم الدوري لمواطن القوة والضعف في علاقاتك مع الأشخاص الآخرين

الخطوة الرابعة: التحسن التدريجي بصورة نظامية

يمكن اختصار جميع الأمور التي غطاها هذا الكتاب في النقطتان التاليتان:

النقطة الأولى:

دفع الذهن إلى العمل عبر اختيار الأفكار البناءة بصورة مسبقة

النقطة الثانية:

القدرة على إقامة علاقات متبادلة بشكل ناجح مع غيرك من الأشخاص بعد تحقيق النقطة الأولى

الفصل الثامن عشر

مواصلة النجاح

سنفترض أيها القارئ أنك قرأت هذا الكتاب حتى هذه المرحلة، فإن هذا يعني أنك اطلعت بشكل جيد على كيفية أن تكون من الأشخاص الذين يفكرون تفكيراً بناءً، وأنا على يقين تماماً، أنك كشخص تتسم الآن بالتفكير البناء ستدرك قيمة أن تدفع الذهن إلى العمل من منطلق مصلحتك أنت، وذلك قبل أن تحاول إقامة علاقات متبادلة مع غيرك من الأشخاص. دعنا الآن نلقي نظرة سريعة على كل ما تضمنه هذا الكتاب:

- أصبحت تدرك قيمة السعي وراء تحقيق حياة مرضية بلا هوادة
- صرت تفهم تماماً الفرق بين الحياة السعيدة والحياة المرضية
- تعهدت أمام نفسك بعهد دائم بأن تحظى بحياة مرضية، ولكن ليس على حساب شخص آخر، وأن تجعل همك هو أن تختار مسبقًا الأفكار التي توفر لك مثل هذا النوع من الحياة
- صرت تعرف آلية عمل الذهن، والعلاقة التي تربط بين الأفكار والمشاعر والسلوك
- بدأت في تكوين ملف خاص بك للأفكار البناءة
- أصبحت تعرف كيفية ابتكار مجموعة من الأفكار التي تتسم ببعض التعقيد أحياناً (ولكنها بناءة دائماً)، حتى تكون متاحة لك لتختارها متى اقتضت الحاجة
- أصبحت الآن تقدر تماماً مدى تأثير اختيار الأفكار بصورة مسبقة، وصرت تقوم الآن بإنتاج عرض كبير عن حياتك تلعب فيه دور مخرج برنامج، مسرح الجسد والعقل الرائع الخاص بك
- صرت تعرف كيفية التوقف مع النفس. فصرت تعرف عندما تقوم بذلك، كيفية إيجاد الأفكار واختيارها، الأفكار البناءة المناسبة للموقف الذي تواجهه
- أصبحت على دراية بكيفية دعم نشاط اختيار الأفكار من خلال استراتيجيات العقل الباطن، مثل التنويم الذاتي الذي يستغرق ٩٠ ثانية، وصرت تحدد الوقت المناسب للقيام بهذا

- فضلاً عن ذلك، صرت تعرف كيفية استغلال التفكير البناء لإدارة حياتك العاطفية الحالية التي تمثل أهمية شديدة لك. ومن الجدير بالذكر أن أفكارك هي مفتاح وجودك، ولكن مشاعرك (التي تختلج في أعماقك) هي المكان الذي تعيش فيه فعلاً
- صار بإمكانك من خلال عناصر التحكم في النفس التي امتلكت زمامها بكل وضوح، أن تكون علاقات، أو بالأحرى أن تؤثر على غيرك من الأشخاص
- أصبح بحوزتك الآن قائمة بمواطن القوة والضعف التي تتسم بها
- تلقيت، أو توشك أن تتلقى، تقريراً تقييمياً موضوعياً ستكتشف من خلاله تأثير شخصيتك على الآخرين، خاصةً الذين تربطك بهم صلة وثيقة
- صرت تركز وستواصل التركيز بشكل أكبر على تحسين مواطن القصور لديك بشكل نظامي، خطوة بخطوة: التحسين المتواصل في الشخصية
- أصبحت تعرف كيفية الالتزام بالحزم الفعال، أو التحول إلى شخص يميل إلى خوض المجازفات بشكل فعال، أو كيفية التفاوض بفاعلية، هذا إن كانت لديك الرغبة في هذا.
- صرت تعرف الآن الآلية التي تتبعها لتزيد قدرات التقديم لديك إذا كنت ترغب في ذلك
- أصبح لديك فهم راسخ بكيفية التأثير على غيرك بشكل أكثر فعالية، في ممارسة الإدارة المهنية على سبيل المثال
- صار لديك عدد كبير من الخدع والمعلومات والأساليب في جعبتك، وإذا كنت ترغب في المزيد، فأنت تعرف الآن كيف تجد أو تبتكر المزيد

على كل حال، صرت الآن شخص يتسم بالتفكير البناء، وصرت تدرك أن الأسلوب الرئيسي في التعامل بشكل جيد مع الآخرين، هو التعامل بشخصيتك أنت. شخص يزدهر ويعمل على ازدهار الآخرين. صرت الآن شخصاً يعرف بوضوح كيفية الاستفادة من عقله قبل السعي إلى تكوين علاقات مع الآخرين.

ملحق

اختبار التفكير البناء: التقييم الذاتي للتفكير البناء

يعمل الاختبار التالي كفحص دوري للكتاب الذي أتممت قراءته توًا. قم بإجراء هذا الاختبار الآن، ثم كرره دوريًا لتواصل النجاح في تحقيق هدفك. وسوف يوضح لك هذا الاختبار مساحات التفكير والسلوك التي قد تكون تجاهلتها. انتقل إلى أقسام هذا الكتاب للتعامل مع هذه المساحات بعينها. وذكر نفسك بالأمور التي كنت تتجاهلها، وستتمكن بلا شك من مواصلة نجاحك.

الاتجاهات: ضع دائرة حول الرقم الذي يوضح درجة موافقتك على كل جملة. ستجد تعليمات وضع الدرجات في نهاية الاختبار

١ - أحول معظم المشاكل التي أواجهها إلى مشاريع يمكن التعامل معها في سرعة كبيرة

١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦ ٧ ٨ ٩

موافق ... غير موافق

٢ - أتسم بالشك بطريقة صحية، ولكني بالتأكيد لست شخصًا متشائمًا

١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦ ٧ ٨ ٩

موافق ... غير موافق

٣ - أحظى بهوية داخلية واضحة، والتي تتخطى مجرد اسمي أو مسمى وظيفتي أو دوري في أسرتي. فأنا بلا شك أعرف من أنا - خاصة عند مستوى الذات الداخلية

١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦ ٧ ٨ ٩

موافق ... غير موافق

٤ - قمت بالتمييز بين التفكير المنطقي والتفكير الواقعي، وأميل إلى التفكير الواقعي

١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦ ٧ ٨ ٩

موافق ... غير موافق

٥ - أدرك أن الغضب ينبع من الخوف، وحيث إنني بوجه عام لدي أسبابًا قليلة للخوف، فمن النادر أن أشعر بالغضب

١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦ ٧ ٨ ٩

موافق ... غير موافق

٢١ - أنفتح على النقد البناء من حين لآخر، وأقوم بتقييم ذاتي موضوعي بصفة دورية يتعلق بكيفية التعامل مع غيري من الأشخاص. ولدي خطة عمل لتحسين مواطن الضعف لدي

١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩
موافق								غير موافق

٢٢ - أعرف كيفية التحكم في مشاعري، وأقوم بهذا عندما يتطلب الأمر

١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩
موافق								غير موافق

٢٣ - أنا شخص أخوض المجازفات بفاعلية، وأخوض مجازفات محسوبة وبطريقة تتسم بالحكمة، ولكني في النهاية اعتدت خوض المجازفات

١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩
موافق								غير موافق

٢٤ - أدرك أن الناس تميل بوجه عام إلى التعامل مع الشخص بالطريقة التي يعلمهم بها التعامل معه. وأنا أعلم الناس التعامل معي باحترام

١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩
موافق								غير موافق

٢٥ - أدرك أن العمل ما هو إلا لعبة وأن الحياة جادة، وأنا أمارس لعبة الإدارة حتى أحقق الفوز (يقصد من الإدارة هنا الوظيفة)

١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩
موافق								غير موافق

٢٦ - أقدر النوعية فوق الكمية في العلاقات وفي الأمور التي أقوم بها وفي حياتي

١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩
موافق								غير موافق

٢٧ - أواجه حقائق الحياة القاسية مباشرةً، وأشعر بالحزن سريعًا بسببها عندما يقتضي الأمر ثم أواصل حياتي وأحياها بفعالية بقدر الإمكان، من وجهة النظر هذه

١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩
موافق								غير موافق

مجموع الدرجات

إذا وقع إجمالي المجموع بين ٢٥٢ و٢٢٤، فهذا يعني أنك بالفعل شخص يتسم بالتفكير البناء، وتتمتع بالأدوات اللازمة لتكون من كبار المديرين في مجالك.

أما إذا وقع إجمالي مجموعك بين ٢٢٣ و١١٢، فهذا يعني أنك حاليًا في المعدل المتوسط. يمكنك أن تتوقع أن تصل في وقت قصير نسبيًا إلى مرحلة تتسم بالنجاح الكبير باستخدام عقلك والتعامل مع الآخرين، ولكن يجب أن تلتزم الحرص، لأن شخص عند هذا المستوى معرض إما للهبوط أو الارتقاء في المستوى، لذا استغرق الوقت الكافي لإعادة النظر في العديد من الإجابات لكل بند من بنود التقييم الذاتي، وإعادة قراءة هذه الأقسام التي تتفق مع البنود التي وضعت لها درجة تقل عن ستة.

وفي النهاية، إذا كان مجموع درجاتك هو ١١١ أو أقل، فهذا يعني أنك في المرتبة الأخيرة. أنت بلا شك أكثر قليلاً من الشخصيات الانهزامية، خاصة مع الإحساس بالرضا في وظيفتك أو حياتك الشخصية. أعد قراءة أجزاء هذا الكتاب التي تتفق مع وضعك. وعندما ترى أنه يمكنك أن تحقق درجة كبيرة في هذا الاختبار، في كل بند من بنوده، فستكون مهيئًا بشكل كامل لأن تفهم كيف يمكنك أن تستفيد من عقلك مع نفسك ومع معاملاتك مع الآخرين. وتذكر أنه بالرغم من أي درجة تحصل عليها أن الأفضل لم يأت بعد.

الفهـــرس

الموضـوع	الصفحة


مجلة
الابتسامة


GREAT IS OUR GOD
حصريات مجلة الابتسامة
WWW.IBTESAMA.COM
مجلة الابتسامة